● السبت ٢٩ من ذى القعدة ١٤٣١ هـ ● ٦ من نوفمبر «تشرين ثان» ٢٠١٠م ● ٢٧ من بابة ١٧٢٧ ● العدد ٣٤٤٤ السنة ٦٦ ●
SATURDAY 6 NOVEMBER 2010 AKHBAR ELYOM 3444



رئيس مجلس الإدارة
د.محمد عهدى فضلى
رئيس التحرير
ممتاز القط
٢٤ صفحة
المشرف العام: خالد أباظة
● العنوان على الإنترنت : WWW. akhbarelyom.org.eg
● البريد الإليكترونى : akhbarelyom@akhbarelyom.org







حوار صريح جدا مع الرئيس التنفيذى للمجموعة الباقارية للسيارات

التفاصيل «ص ١٢ و١٣»





خالد أباظة

إدارة ميتسوبيشى وساندويتشات الكبدة!

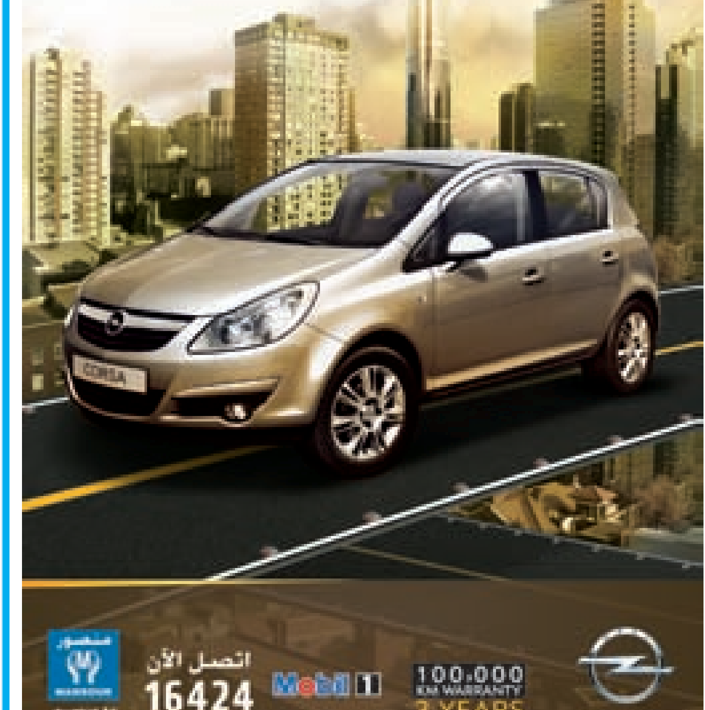
● «ضربة معلم» فعلها الوكيل الجديد لميتسوبيشى اليابانية «الخرافى والملا» بعد أن نجح فى إختيار كفاءات مصرية عالية المستوى تتولى إدارة التوكيل فى بلدنا خلال الفترة القادمة .. وذلك بعد حوالى شهرين متتاليين من الاجتماعات المكثفة والمفاوضات «السرية جدا» والترشيحات العديدة لأسماء شهيرة تعمل فى سوقنا المحلية وتمتلك قدرات وإمكانيات ومهارات مختلفة .. إلى أن أستقر الرأى أخيرا يوم الأحد الماضى على إختيار المهندس مصطفى حسين ليتولى منصب «المدير العام» للتوكيل المزمع الإعلان رسميا عن بدء نشاطه الفعلى فى بلدنا فى غضون أسابيع قليلة جدا ..

«لجنة ثلاثية» على أعلى مستوى من جانب التحالف الجديد الحاصل على التوكيل فى بلدنا «تحالف الملا والخرافى» هى التى تولت - بمهارة فائقة - عملية تقييم الأسماء المرشحة للمناصب القيادية فى الشركة للفترة القادمة وأجرت العديد من جلسات التعارف والتفاوض مع العديد من الأسماء المعروفة فى بلدنا بهدف إختيار أحدهم لتولى منصب «المدير العام» وإختيار إسم ثانى لمنصب «مدير إدارة التسويق» للشركة .. على أن يتم فى مرحلة لاحقة إختيار باقى الأسماء المرشحة لتولى مناصب أخرى مثل مدير المبيعات ومدير خدمات ما بعد البيع والمدير التجارى ومدير المخازن ومدير خدمة العملاء والعديد من المسئولين والموظفين والفنيين فى الأقسام المختلفة للتوكيل والتى تم عمل إعلان فى الصحف لتلقى طلبات الراغبين فى التقدم لشغل ٣٧ وظيفة مختلفة داخل التوكيل الجديد على أن ترسل الطلبات على «صندوق بريد» تم تحديده فى الإعلان بدون أن يذكر إسم ميتسوبيشى من بعيد أو قريب .. ومن المقرر أن يتم إختيار بعض الكفاءات التى سيفرزها الإعلان وتعرض على إدارة الشركة الجديدة بعد العيد لإختيار أفضل العناصر الموجودة لشغل مختلف المناصب المطلوبة ..

وقد تكونت «اللجنة الثلاثية» التى تولت عملية إختيار المدير العام ومدير التسويق والمبيعات من السيد إبراهيم صالح الرئيس التنفيذى لمجموعة الخرافى فى مصر والسيد عماد فليحان - لبنانى الجنسية - وهو يشغل منصب رئيس قطاع السيارات فى «مجموعة الملا» الشهيرة بالكويت والتى تمتلك أيضا توكيل ميتسوبيشى هناك .. وهشام عمارة رئيس القطاع الإدارى وشئون العاملين بالشركة .. وتولى الثلاثى مهمة فرز الأسماء المرشحة للمناصب

البقية «ص ٢»







هيونداى «i20».. سيارة كل الأعمار

التفاصيل «ص ٧»

ملحق السيارات يحاور مدير مبيعات وتسويق الشركة المصرية التجارية وأوتوموتيف وكلاء «ڤولكس ڤاجن» فى مصر

التفاصيل «ص ١٨»

أقوى عروض «المصرية للسيارات» بداندى مول

بأحدث فروعها بداندى مول اطلقت المصرية للسيارات أعرق الشركات فى السوق المحلى أقوى عروضها بأحدث فروعها بداندى مول الصحراوى خاصة أن الشركة حققت نجاحا كبيرا وأرقام مبيعات قياسية وانتشارا واسعا فى بدلنا بفضل فروعها المنتشرة فى جميع المحافظات والتى وصلت الى ١٥ فرعا.

التفاصيل «ص ١٩»

الثقة والالتزام طريق مركز خدمة ومعارض محمد ذكى للقمة

التفاصيل «ص ١٤»

«EIT» تشارك فى اطلاق كيا «أوبتيما» بالشرق الأوسط

التفاصيل «ص ٣»

اشترى «مازدا 3» وتمتع بعروض «جى بى أوتو»

التفاصيل «ص ١٧»

٤
أخبار اليوم

ميتسوبيشى

قضت محكمة جنوب القاهرة بعدم قبول دعاوى الرواس ضد ميتسوبيشى وذلك لوجود شرط تحكيم بعقد التوزيع غير الحصرى الذى انتهى فى ٢٠ يوليو ٢٠١٠ لعدم تجديده.

٢

رحلة

تمتع برحلة لشخصين لمدة ثلاثة ايام الى لبنان شاملة تذاكر الطيران والاقامة عند شراء «AVENSIS» أو «COROLLA».

٥

ستروين

تقدم مجموعة عز العرب لعشاق الاسم الفرنسى ستروين سيارتها الـ«C4 كوبيه» أوتوماتيك ٢٠١١ بمواصفات عالمية وتجهيزات جديدة.

٩

تقرير «أميك»

واصل سوق السيارات المصرى تحقيق ارقام مبيعات جيدة جدا خلال شهر سبتمبر ٢٠١٠، هذا ما كشف عنه تقرير «أميك».

١٦

عبدالهادى أوتوموتيف

تواصل «عبدالهادى أوتوموتيف» رحلة نجاحها بعد توقيعها مؤخراً لعقد «مالتى براند» مع «المجموعة الباقارية».



٢٣

رينو مصر تطلق السيارة «سانديرو» الجديدة محليا

التفاصيل «ص ٤»





نيسان «TIIDA» ٢٠١١ أكثر أناقة وجاذبية

التفاصيل «ص ١١»

بقيــــة كلام فى سرك

إدارة ميتســـوبيشى وساندويتشات الكبدة !

القيادية فى الشركة .. وذلك فى سرية تامة لعدم إحراج أى مرشح يتم التفاوض معه .. خاصة وأن معظمهم يعمل بالفعل فى وظائف هامة ومؤثرة فى العديد من توكيلات السيارات الشهيرة فى بلدنا .. ومجرد تسرب إسمه للصحافة والإعلام سيكون كفيلا لتعرضه لحرج بالغ مع رؤسائه وأصحاب الشركات فى بلدنا ..

ورغم أننا الوحيدون الذين نجحنا فى إختراق «حاجز السرية» الشديد الذى أحاط بهذه المفاوضات والاجتماعات المغلقة .. ونشرنا منذ عدة أسابيع أسماء اللجنة الثلاثية التى تتولى مهمة الاختيار والتفاوض .. إلا أننا فضلنا بالتأكيد عدم نشر أسماء جميع المرشحين الذين حضروا جلسات التفاوض والإجتماعات السرية حتى لا نسبب أى ضرر لهم خاصة وأنهم جميعا «أصدقاءنا» ولا يمكن أن نضحى بهذه العلاقة الوطيدة معهم من أجل إنفراد صحفى نمتلك منه العشرات بل المئات على مدار تاريخنا الطويل فى صحافة السيارات .. والوحيد الذى كشفنا عن إسمه بمنتهى الصراحة والوضوح كان المهندس مصطفى حسين وذلك لأنه كان فى هذا التوقيت غير مرتبط بتوكيل سيارات بعد أن تقدم بإستقالته من توكيل سكودا التشيكى قبل شهرين والذى كان يشغل منصب المدير العام فيه .. وأكدنا وقتها أن مصطفى حسين هو المرشح «رقم واحد» لشغل منصب «المدير العام» لميتسوبيشى فى بلدنا .. لأسباب عديدة قلناها وسنسردها لاحقا.. وبالفعل تحققت نبوءتنا .. وتم إختيار مصطفى حسين للمنصب الهام .. والذى سيمكنه من قيادة سفينة ميتسوبيشى فى بلدنا لعدة سنوات.. نثق أنها ستكون بمثابة نقلة حقيقية لهذا التوكيل العريق .. ونجاح باهر له فى السوق المحلى.. بتواجد مؤثر ومبيعات قياسية ومصداقية أكيدة مع المستهلك المصرى .. يعرف مصطفى حسين جيدا كيف يقيمها ويبنيها ويحافظ عليها على مدار سنوات قادمة ..

والحقيقة أننى أريد أن أوجه شكر خاص للثلاثى إبراهيم صالح وعماد فليحان وهشام عمارة .. فالذى رأيته ولمسته من أسلوب عملهم فى مسألة ترشيح الأسماء والتفاوض معها ثم الإختيار النهائى للمدير العام ومدير إدارة التسويق - سنتحدث عنه لاحقا - يؤكد أنهم نجحوا بإمتياز فى قراءة سوقنا المحلية للسيارات بسرعة ومهارة فائقة.. فهناك أسماء ضمن قائمة المرشحين للمنصبين كانت جيدة بل ممتازة .. ولكن أيضا كانت هناك أسماء من التى إجتمعوا معها بالفعل لا تصلح على الإطلاق .. كنت - بصراحة شديدة - أضع يدى على قلبى من إختيار أحدهم لتولى منصب قيادى خطير فى توكيل ميتسوبيشى الجديد .. وهو الشئ الذى كان بالتأكيد سيمثل فشلا سريعا جدا للتوكيل فى بلدنا وهو يخطو خطواته الأولى بالسوق المحلى .. ولكن جاءت نتيجة الاختيار النهائية لتؤكد أن عقلية هؤلاء الناس متميزة جدا بالفعل .. وأن «إشارتهم» على طريق النجاح فى بلدنا «خضراء» بشكل واضح.. وهذا شئ يسعدنا تماما فى أخبار اليوم لأن ذلك يعنى أن المستهلك المصرى سيكون على موعد مع توكيل محترم يقدم له سيارات جيدة بأسعار مناسبة.. وخدمات عديدة تفيده .. ومصداقية حقيقية بعيدا عن الاستغلال والخداع والتزييف!..

المهندس مصطفى حسين قائد سفينة ميتسوبيشى الجديد فى بلدنا هو بالفعل أحد الأسماء اللامعة فى سوقنا .. ورغم أن شهادتي فى حقه تعتبر «مجروحة» كونه أحد أبرز المقربين لي على مدار ١٣ سنه .. إلا أن تاريخه فى سوق السيارات فى بلدنا يؤكد ذلك بدون أى مجاملة .. فالرجل بدأ العمل فى توكيل BMW مع المهندس حسام أبوالفتوح عام ١٩٨١ واستمر أربعة سنوات من التألق فى مجال خدمات مابعد البيع .. ثم انتقل للعمل فى BMW بقطر عام ١٩٨٥ ومنها لـ BMW السعودية لمدة ٩ سنوات .. ثم أعاده أبو الفتوح معه من جديد فى عام ١٩٩٧ عندما بدأ العمل الجاد فى توكيل دايو الكورى .. وعلى مدار ٦ سنوات شهدت دايو تحت قيادته نجاحات بالغه فى سوقنا المحلية وحققت مبيعات خيالية وسمعه متميزة مع المستهلك المصرى ..

بعدها إنتقل للعمل فى توكيل هيونداى مع د.رؤوف غبور .. ثم خطفه اليابانيون عام ٢٠٠٣ عندما قرروا فتح مكتب خاص بهم لتوكيل نيسان فى بلدنا .. وفى عام ٢٠٠٦ إنتقل للعمل فى توكيل تويوتا اليابانى حتى عام ٢٠٠٩ وهى الفترة التى شهدت تويوتا فيها قمة الإبداع والتفوق فى بلدنا .. أما أخر مناصبه فكانت فى توكيل سكودا وشغل فيه منصب «المدير العام»..

ونحن نعلم بالتأكيد أن مصطفى حسين لديه العديد من الخطط والأفكار ستمكنه من إنجاح توكيل ميتسوبيشى فى بلدنا بالشكل الذى يحقق طموحات ملاك التوكيل «الخرافى والملا» ويحقق أيضا مصلحة المستهلك المصرى فى المقام الأول .. ونحن لن نتحدث الآن عن هذه الخطط والمفاجآت.. حتى لا «نحرقها» أمام المنافسين .. وسنؤجل الإعلان عنها لوقت أخر.. وعندما نسمعها منه هو شخصيا.

أما بالنسبة لمنصب «مدير إدارة التسويق» والذى تم بالفعل إختياره وتحديد إسمه يوم الاثنين الماضى بعد منافسة ضارية مع العديد من الأسماء الشهيرة والمحترمة فى سوقنا المحلية .. ونجح بالفعل فى أن ينال إعجاب - بل إنبهار - أعضاء اللجنة الثلاثية التى تولت عملية التقييم والإختيار للقيادات الجديدة التى سيسند لها عميلة إدارة توكيل ميتسوبيشى فى بلدنا خلال السنوات القادمة .. والواضح أن اللجنة أصرت على ضرورة «خطف» هذا الأسم بالتحديد وضمه فورا إلى الإدارة الجديدة على منصب «مدير إدارة التسويق» لتأكدها أنه سيحقق كل رغباتهم وأحلامهم فى نجاح التوكيل فى مصر وتحقيق أرقام مبيعات قياسية خلال عام ٢٠١١ بالإضافة لبناء جسر قوى من المصداقية والسمعه الطيبة سواء مع المستهلك المحلى .. أو مع الصحافة والإعلام فى بلدنا .. وهو بالفعل قادر على ذلك وتاريخه فى العمل بالسوق المحلى على مدار سنوات طويلة يؤكد بما لا يدع مجالا للشك أنه الرجل المناسب .. داخل توكيل يخطط أصحابه أن يكون «عملاق جديد» يقتحم السوق المصرى ! ..

إسم «مدير إدارة التسويق» الجديد بتوكيل ميتسوبيشى لن نكشف عنه اليوم .. إحتراما لرغبته الشخصية فى أن يبقى الأمر سريا وغير معلن على الملأ .. واحتراما لرئيس مجلس إدارة شركته - العملاقة أيضا - التى عاش معها قصة نجاح حقيقية .. وهو يرغب فى أن تتاح له الفرصة كاملة للتفاهم معهم بصورة ودية وتقديم إستقالته بشكل حضارى وهادئ جدا .. بدون تدخل من الصحافة والإعلام فى هذا التوقيت الحرج بالفعل بالنسبة له..

ومن جانبنا فى أخبار اليوم .. إحترمنا رغبته وحرصه على العلاقة الوطيدة التى تربطه برؤسائه فى الشركة العريقة .. خاصة وهم من أصدقائنا المقربين أيضا وعلاقتنا معهم وطيدة للغاية .. ورأينا ضرورة عدم نشر إسمه هذا الأسبوع من أجل مصلحة جميع الأطراف .. وهى بالنسبة لنا أهم بالتأكيد من إنفراد صحفى عابر! ..

كل ما يمكن أن نؤكده ونعلنه .. أن «مدير إدارة التسويق» بتوكيل ميتسوبيشى هو رجل يمتلك كل مقومات النجاح .. سواء على المستوى العملى أو الشخصى .. هو شخصية لا تملك إلا أن تحترمه وتحبه وتنبهر بعمله وأخلاقه وأدبه .. من كل قلبى أقول له ألف مبروك .. فأنت تستحقها .. وكل يوم تتحقق نبوءتي عنك .. ولا يزال مشوار نجاحك سيشهد المزيد من القفزات والإنجازات .. لك ولسوق السيارات بأكمله ! ..

ومن ناحية أخرى .. فقد علمت أخبار اليوم أن الإدارة العليا لميتسوبيشى فى بلدنا تجهز حاليا لمقر إدارى متميز فى موقع رائع .. تم شراؤه قبل أيام وسيكون فى حد ذاته مفاجأة كبيرة عندما يعلن رسميا عن مكانه .. وهو صرح عملاق واجهته بأكملها من الزجاج و«الإستيل» .. وكان المكان فى الماضى يتحدث باللغة الألمانية .. وبعد أيام سنراه ينطق باليابانية نسبة لتوكيل ميتسوبيشى العريق!.. بخلاف عدد من المعارض والمخازن ومراكز الخدمة .. سوف تكون واجهة مشرفة بالتأكيد عندما يبدأ نشاط التوكيل بشكل رسمى فى بلدنا .. قريبا جدا ! .

● «إشترينا عمر أفندى» .. هذا هو الانطباع السائد لدينا بصفتنا صحفيين متخصصين فى الكتابة عن السيارات فى بلدنا ؟ .. كيف ؟ .. لسبب بسيط .. وهو أن المالك الجديد لعمر أفندى هو صديقنا السيد محمد متولى الذى تمتلك شركته - العربية للإستثمارات والتنمية المصرية - حصة الأغلبية فى توكيل پيجو الفرنسى الذى شهد على يديه طفرة حقيقية لا جدال فيها .. ونفس الشركة هى التى تقدمت أيضا لإتمام صفقة عمر أفندى الكبرى .. وإذا إنتهت الصفقة على خير .. وتم إدارتها بنفس أسلوب الاحترافية والإلتزام الذى نعيشه حاليا مع پيجو .. فأنا أبشركم من الآن بـ «عمر أفندى» جديد جدا ومتألق للغاية ..

السيد محمد متولى أكد لنا أن مفاوضات شركته مع شركة «أنوال» السعودية المالكة لعمر أفندى بدأت منذ أكثر من شهرين وتم الاتفاق بالفعل على كافة التفاصيل الإجرائية والقانونية وكذلك المالية .. ولا يتبقى سوى مهلة ٨ أسابيع - بدأت بالفعل من الأسبوع الماضى - لمعاينة مختلف أصول وفروع الشركة ومعرفة موقف المالك الحالى من مسألة «التحكيم» مع الشركة القابضة .. ولو حدث تصالح سيتم تنفيذ العقد .. وأى تعثر فى هذه المسألة فمن حق متولى وشركته صرف النظر تماما عن عملية إتمام التعاقد ..

وأكد متولى أن شركة العربية للإستثمارات التى يرأس مجلس إدارتها يمتلكها ٤٠ ألف مساهم مصرى وهى مطروحة فى البورصة المصرية .. وجاء قرارها بالإستثمار فى التجارة الداخلية فى بلدنا .. وبالفعل قفز اسم «عمر أفندى» على الساحة بعد أن أصبح فى وضع متدهور لا يمكن أبدا السكوت عليه.. وإفتقد لكافة مقومات خدمة الجمهور وتلبية إحتياجاتهم الفعلية من هذا الاسم العريق والكيان الشهير .. وأكد أن كافة مشاكل وأزمات «عمر أفندى» لها حلول عاجلة وحاسمة لديه .. ولا تفاهم فى مسألة حقوق الدولة من ناحية .. وحقوق العاملين فى عمر أفندى من ناحية أخرى .. بخلاف خطة التطوير والتحديث التى تعتبر من أولويات أهداف متولى وشركته العملاقة ..

وقال متولى أن «عمر أفندى» مؤسسة عريقة وقديمة .. ولها عند المصريين علاقة عاطفية وطيدة يجب أن تستمر وتزدهر مؤكدا أنه فى حالة إتمام الصفقة سيبدأ بإعادة هيكلة جميع مديونيات الشركة لسدادها بالكامل وأكد إلتزامه بعدم بيع أو تأجير أية فروع تابعة لعمر أفندى حتى لو تضمنت أراضى فضاء .. بخلاف عزمه على الإبقاء على الإدارة الحالية للشركة .. وتحسين أحوال كافة العاملين المصريين الذين ستحل كل مشاكلهم بالتأكيد فى حالة إتمام الصفقة خاصة وهو يعرف أنهم من ذوى الخبرة والكفاءة ويجب أن يعيدهم للعمل بكامل طاقاتهم وحماسهم ..

براڤو يا متولى .. إنجاز جديد يحسب لك بالتأكيد .. والسؤال : «هل سنرى سيارات پيجو الفرنسية معروضة فى فروع عمر أفندى الحالية»؟.. ممكن .. ماحدش يعرف ؟! ..

● الأسبوع الماضى مررت بتجربة جديدة علي تماما عشتها مع مجموعة من أصدقائى المسئولين فى شركات السيارات .. سأحكيها لكم بكل صراحة!..

الخميس قبل الماضى إتفقت مع أصدقائى على قضاء سهرة خاصة معهم .. بعيدا عن زوجاتنا وأطفالنا .. الأصدقاء كانوا أحمد الخادم مدير إدارة التسويق بـ BMW ورامى جاد رئيس قطاع التسويق والمبيعات بتوكيل كيا وأحمد عبيد صاحب وكالة رسالة الإعلانية ..

بدأ اليوم مبكرا من الساعة السادسة عصرا وقضينا حوالى ٣ ساعات فى لعب «البلياردو» ثم إنتقلنا إلى أحد كافيهات المهندسين لنبدأ مباريات «الطاولة» الساخنة والتى إكتسحتهم فيها كالعادة.. وفى الثانية صباحا إقترح رامى جاد أن نذهب لتناول العشاء فى أى مكان شعبى .. ورغم أننى لا أرحب عادة بمثل هذه الأكلات «الخطيرة» إلا أننى وافقت من أجل «الصحبة» فقط .. وركبنا نحن الأربعة سيارة أحمد الخادم الـ BMW الفاخرة وإنطلق بنا لمكان لا أعلمه واسمه «زيزو» بالجمالية.. وهناك رأيت كشك صغير جدا وأمامه عشرات الترابيزات تفترش أرض الشارع المحيط به .. تولى رامى جاد عمل الـ «أوردر» للعشاء وكان عبارة عن ٤٤ ساندويتش ما بين كبده وسجق وبولوبيف .. والحلو ساندويتشات حلاوة بالقشدة .. بخلاف السلاطات والذى منه ! ..

لا أعرف كيف إلتهم كل واحد فينا ١١ ساندوتش مرة واحدة .. وطبق سلطة ونصف كيلو طرشى ! .. بالتأكيد لم تحدث لى فى حياتى من قبل .. بعد الأكل إقترح أحمد الخادم أن نمشى لمدة ساعة فى شارع المعز الذى تولى الوزير فاروق حسنى تجديده ليصبح قطعة فنية تستحق المشاهدة بالفعل .. وأنهينا سهرتنا فى حوالى الرابعة صباحا بالدخول إلى منطقة الحسين وتناول عدة أكواب من «عصير القصب» للمساعدة على هضم ساندويتشات الكبدة والحلاوة بالقشدة! ..

تجربة فريدة وغريبة عشتها لأول مرة فى حياتى.. لاتزال أثارها واضحة علي حتى هذه اللحظة .. وهى تتمثل فى حالة مستمرة من «عسر الهضم» وإنتفاخ البطن .. والتردد على أقرب «حمام» كل ساعة أو ساعتين ! .

خـالـد أباظـة

محكمة جنوب القاهرة تصدر حكمها برفض دعاوى الرواس ضد «ميتسوبيشى»

صرح جون معتوق المستشار القانوني لميتسوبيشي ومدير مكتب دى ال ايه معتوق بسيونى DLA Matouk Bassiouny قائلا: " أن محكمة جنوب القاهرة - الدائرة الثامنة تجارى اصدرت حكمها فى الدعاوى ارقام ٤٣ و ٥٠ و ١٧٣ لسنة ٢٠١٠ تجارى والمرفوعة من الرواس وقضت بعدم قبول هذه الدعاوى وذلك لوجود شرط تحكيم بعقد التوزيع غير الحصري الذى انتهى فى ٢٠ يوليو ٢٠١٠ لعدم تجديده. وهذا الحكم حكم صحيح مطابق للقانون حيث ان القانون الزم المحاكم بان تقضي بعدم قبول الدعوى عند وجود شرط تحكيم يحكم العلاقة بين الاطراف وهو ما ورد فى البند ٣١ من عقد التوزيع المشار اليه.

وقد أضاف عثمان موافي رئيس قسم القضايا بمكتب دى ال ايه المستشار القانوني لميتسوبيشي أنه لا صحة تماما لما نشر عن اختصاص المحاكم المصرية قياسا على قضية شركة مرسيدس، حيث ان عقد مرسيدس لا يتضمن شرط تحكيم وانما تضمن اختصاص المحاكم الالمانية وهناك فارق كبير بين وجود شرط تحكيم بالعقد واختصاص المحاكم الاجنبية، وهو الامر الذي يقطع ويؤكد صحة الاحكام الصادرة لمصلحة ميتسوبيشي التى انتهت الى صحة دفاع شركة ميتسوبيشي.

وقد صدر الحكم بجلسة ٢٦ / ١٠ / ٢٠١٠ برئاسة المستشار أحمد شريف وعضوية كل من احمد وجيه ومصطفى على ونفريت محمد وسكرتارية عاطف عبد الحكيم.



«EIT» تشارك فى إطلاق كيا «أوپتيما» لأول مرة بالشرق الأوسط





■ «ميراى اسحق» مدير تسويق كيا مصر قبل الانطلاق لاختبار «أوپتيما»

■ كيا «أوپتيما» الجديدة لفتت الأنظار بشدة خلال الإختبار الذى تم تنظيمه مؤخراً بدبى

كيا «أوپتيما» الجديدة تنافس بقوة فى فئة الصالونات الرياضية الفخمة

شاركت الشركة المصرية العالمية للتجارة والتوكيلات وكيل سيارات كيا الوحيد بمصر فى الأحتفال بطرح أحدث طرازات شركة كيا العالمية السيارة كيا أوپتيما الجديدة، وذلك فى أحتفال كبير أقيم فى دبى بدولة الإمارات، حيث أطلقت "كيا موتورز كوربوريشن" سيارتها الجديدة أوپتيما فى منطقة الشرق الأوسط للمرة الأولى فى خطوة جديدة للصانع الكورى لنقل المنافسة إلى مستوى أعلى مع طرح سيارة هى الأولى فى فئتها من حيث القوة والحجم والكماليات الداخلية والخارجية.. وتنتمى السيارة لفئة السيدان الفخمة الرياضية لتجمع بين الفخامة والأداء القوى والتصميم الأنيق، والتوازن المثالى. ولقد شاركت فى أختبار قيادة الأوپتيما بدبى مدير تسويق كيا فى مصر ميراى اسحق.

ولقد أشارت ميراى اسحق "أنه من المتوقع أن تحدث كيا أوپتيما الجديدة ذات التصميم الجديد كلياً، ثورة فى عالم سيارات الصالون الرياضية الفخمة حول العالم، وخصوصاً فى الشرق الأوسط الذى يتميز بطلب كبير على هذه الفئة من السيارات، ومن خلال ميزاتها العصرية التى تشمل الأداء القوى والرحابة، والمقصورة ذات التكنولوچيا المتطورة، يتوقع أن تلقى أوپتيما إقبالاً لدى المستهلكين حول العالم، حيث ستأخذ أوپتيما دور السيارة السيدان الرياضية مع قاعدة عجلات عريضة و محرك قوى، ومقصورة أكثر رحابة ، إضافة إلى تعزيز وسائل الراحة واستخدام التقنيات المتطورة لقيادة أكثر متعة"

تصميم مميز

السيارة أوپتيما الجديدة كلياً هى تطور جديد فى ثقافة تصميم كيا؛ حيث تجمع بين خطوط بسيطة وسلسة وأشكال أنيقة ولكنها غير معقدة، والتى تسترعى الانتباه بفضل التصميم الذى يشبه تمامًا الأزياء الإيطالية الجميلة المصنوعة بدقة" ويعلق بيتر شراير - رئيس قسم التصميم بشركة كيا.. تصميم كيا أوپتيما الجديدة يبهرك بخطوطه الرياضية المتطورة وبحجم السيارة الذى يوفر داخل السيارة مساحة غير مسبوقة فى فئتها، ويأتى تصميم المصابيح الأمامية والخلفية بشكل مميز مع إنارة داخلية للمصابيح من LEDمع شبكة أمامية تميز الجيل الجديد من سيارات كيا، والعجلات الرياضية الكبيرة قياس ١٨ بوصة.



■ «بيونج يى» رئيس كيا فى الشرق الأوسط وأفريقيا خلال المؤتمر الصحفى

محرك قوى

والسيارة مزودة بمحركين مختلفين تم أختبارهما بدبى الأول سعته المحرك ٢٤٠٠ سى سى يعمل بالبنزين، وبقوة ١٨٠ حصان، وبعزم أقصى ٢٣,٦ كيلوجرام.،و المحرك الثانى سعته ٢٠٠٠ سى سى يعمل بالبنزين، وبقوة ١٦٥ حصان، وبعزم أقصى ٢٠,٢ كيلوجرام ويدعم المحركين ناقل حركة متطور من ٦ سرعات رياضية مع خاصية التحول إلى نظام أوتوماتيكى. كما أنه يوفر للسائق حرية الأختيار بين نمطى التشغيل اليدوى والأوتوماتيكى، إضافة إلى إمكانية نقل السرعات من عجلة القيادة وذلك لتحقيق الأداء الرياضى الأفضل.

تجهيزات أساسية

وتأتى أوپتيما معززة بعناصر الجودة، والتى تشمل التكنولوچيا المتطورة داخل السيارة، مثل زر تشغيل المحرك من دون مفتاح، والكاميرا الخلفية التى تساعد السائق عند الرجوع إلى الخلف، ومصابيح زينون، وفتحة السقف البانورامية، وحساس أوتوماتيكى للأضاء و المطر، ونظام صوتى متطور يعمل على ٨ سماعات مع ٦ أسطونات

CDونظام بلوتوث ومواصفات أخرى عديدة، والإطارات قياس ١٨ بوصة بقياس ٥٥/٢٢٥ مع نظام مانع لانغلاق ABS ونظام التحكم الإلكترونى بالثبات، و٦ وسائد هوائية من الأمام والخلف، وعلى الجوانب.

رينو مصر تطلق السيارة ساندريو الجديدة كلياً



فرد جديد من أفراد عائلة رينو يتربع على عرش سيارات الهاتشباك في مصر

في مزيج رائع من الأداء المتميز والتكنولوجيا الأوروبية المتقدمة ومراعاة لإرضاء رغبات مختلف شرائح المجتمع المصري، أعلنت الشركة المصرية العالمية للسيارات، الوكيل الحصري في مصر لشركة رينو- أكثر الماركات الأوروبية مبيعا، عن إطلاق سيارة رينو الجديدة والمتميزة كلياً، ساندرو.

سيارة تتميز بتصميم واسع وسهولة في الاستخدام وسعر مناسب. وإضافة إلى جميع هذه المزايا، تتمتع ساندريو الجديدة بالأداء القوي والمساحة الكبيرة والتكنولوجيا المتقدمة؛ وجميعها مجتمعة في تصميم فريد وجذاب.

تعد ساندريو النسخة الهاتشباك من السيارة «لوجان» التي تم طرحها مؤخرا في مصر. وهي تتميز بمظهر جذاب يعكس ما تتميز به السيارة من قوة واتساع. كما تتميز مقدمة السيارة بمصابيح أمامية حديثة رائعة وشبكة واكصدام يتناغم كلياً مع هيكل السيارة. كما أن لوحة العدادات بها تتميز بشكل وتصميم جديد يعكس أسلوبا عصرياً وعملياً.

حازت "لوجان" على ثقة أكثر من مليون أوروبـي، حيث تباع في أسبانيا وفرنسا وألمانيا إلى جانب مصر والمغرب في نفس الوقت ومن نفس المصنع.

مراعاة الدقة في التصميم وانتقاء التجهيزات

تتميز السيارة بأنها نتاج لنموذج تطوير فريد جمع بين ثلاثة عوامل تضمن أداءً وتجهيزات منقطعة النظير مقارنة بأسعار السيارات في فئتها. فقد جمعت السيارة بروعة التصميم في جميع نواحيها. وإضافة إلى ذلك، فالسيارة تتميز بمزيج من التجهيزات التي يمكن لك أن تجدها في جميع موديلات مجموعة رينو مما يزيد من قدرة الاعتماد عليها بالإضافة إلى تخفيض تكلفة إنتاجها. وجميع ذلك مضافاً إليه استخدام التكنولوجيا المتطورة في تصميم السيارة. وتأتي السيارة في طرازين يدويين وهما B1 و B2. كما تأتي السيارة بعدة ألوان يمكن الاختيار من بينها وهي الرمادي البلاتيني، الرمادي البازلت، الرمادي الفاتح، الأزرق الفاتح، والأحمر.





فاعلية السيارة وسهولة القيادة

تتميز السيارة بمحرك قوي ١,٦ مما يعد الاختيار الأمثل من حيث انخفاض معدلات التكلفة والاتساع وسهولة الصيانة وجميعها مبادئ تضعها رينو دائما في اعتبارها عند طرح أي سيارة جديدة ضمن مجموعتها المتميزة. كما تتميز السيارة بارتفاعها عن الأرض مما يعني أنها قادرة على التعامل مع مختلف أنواع الطرق داخل أو خارج المدينة، وهو ما يعد من بين العوامل التي تسهم في تعدد جوانب استخدام السيارة.

مقصورة واسعة

تتميز السيارة بمقصورة لا يمكن مقارنتها بالنسبة للسيارات في فئتها؛ من مقصورة السائق وحتى المقصورة الخلفية التي تتسع لثلاث أفراد يجلسون في المقصورة ، جميعهم سوف يجدون في ساندريو سيارة مدمجة مثالية يمكن لهم من خلالها الشعور بالراحة التامة.





الحماية ضد أخطار السرقة

تتميز السيارة أيضا بنظام «ايموبيليزر» للحماية من أخطار السطو و السرقة وعجلة قيادة مرنة بالإضافة إلى العديد من مزايا الأمان التكنولوجية التي تضم الوسادة الهوائية للسائق بالإضافة إلى كشافات الضباب.

تويوتا إيجيبت تهدى عملاءها فرصة ذهبية لزيارة لبنان في رحلة لشخصين ثلاثة أيام شاملة تذاكر الطيران والإقامةعند شراء كورولا أو أفنسيس

COROLLA




السيارة تويوتا COROLLA متوفرة بناقل الحركة الأوتوماتيكي.

وتتميز السيارة COROLLA بالراحة و الأداء في متعة التحكم والقيادة و أعلى معدلات الأمان طبقا للمواصفات القياسية العالمية من خلال نظام الفرامل ABS ونظام الـ EBD علاوة على ذلك تسعة وسادات الهوائية. فضلا على ما تتميز به من كماليات اخرى مثل مثبت سرعة و Rain Sensor و Smart Key الخ.

كما تتميز السيارة COROLLA باتساع صالونها الداخلي و ايضاً تتمتع بمحرك يعمل بنظام الـ VVT-I Dual الذى يتحكم فى أداء صمامات المحرك حسب ظروف القيادة.







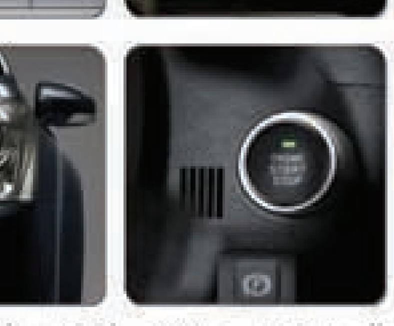
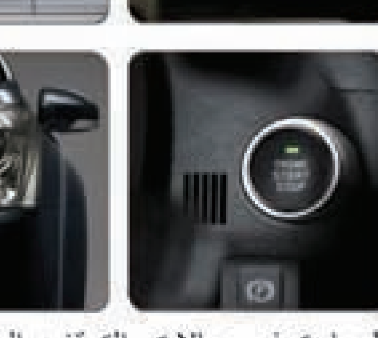


AVENSIS



إن روعة السيارة AVENSIS لا تقف عند كونها سيارة ذات شكل جذاب ورشيق فحسب بل إن مواصفتها الفنية القوية والتي تترجمها قوة الأداء إلى ميزة تجعلها الأقوى بين منافسيها في تلك الفئة. تتوافر السيارة AVENSIS بمحرك سعة ١,٦ لتر وبقوة ١٣٠/٦٤٠٠ حصان وبعزم يصل الى ١٦٠/٤٤٠٠ نيوتن متر يعتبر الأقوى بين السيارات المتنافسة في هذه الفئة وبوزن إجمالي يصل إلى ١٩٥٠ كجم وهو مايعطيها ثباتا منقطع النظير عند السرعات العالية. كما تصل سعة خزان الوقود الى ٦٠ لتراً.

عندما تجلس أمام عجلة السيارة AVENSIS فإنك سوف تندهش أن بها ٩ وسادات هوائية موزعة بشكل دقيق وشامل ليحمي الركاب بطريقة علمية مدروسة في حالات الحوادث لا قدر الله. نظام الفرامل ABS الدقيق الذي تتميز به السيارة هو واحد من اهم عوامل الأمان الذي يضمن ثباتا للسيارة في حالات التوقف المفاجئ. كما أن السيارة تتميز بـ electric power steering وهو مايضفي نعومة وثباتاً غير مسبوقين وبشكل اتوماتيكي دقيق وتمنح للسائق درجة عالية من الأمان والثقة.

نيو أكسنت .. السيارة الأكثر اقتصادية فى استهلاك الوقود

محرك فعال ١٦٠٠ سى سى بتكنولوچيا CVVT وبقوة ١١٢ حصانا

« چى بى أوتو » توفر خدمات ما بعد البيع من خلال مراكزها المنتشرة بأنحاء الجمهورية



■ تصميم انسيابى يسيطر على الواجهة الامامية لـ « نيو اكسنت »



■ مصابيح خلفية أنيقة لـ « نيو اكسنت »

ليس هناك من شك بعد هذه السنوات الطويلة والأجيال المتعاقبة أن تحصل السيارة نيو اكسنت على مر الأجيال على لقب الأكثر انخفاض في استهلاك الوقود حيث تعد السيارة بتكنولوچياتها الجديدة وبمحركها الحديث الأكثر قوة وأداء وانخفاض في استهلاك الوقود والمحمل بتكنولوچيا الـ CVVT وهو يعد من أفضل المحركات التي وضعت في السيارات السيدان الصغيرة على مستوى العالم وبدراسة أقامتها مجموعة من شركات الأبحاث في عدد من الأسواق سواء في شمال إفريقيا وشرق أسيا وأوروبا حصلت السيارة نيو أكسنت على نسبة ٨٦ ٪ من أصوات العملاء على أنها الأفضل والأكثر توفيرا على الإطلاق .

خطوط تصميميه

سعت دائما شركة هيونداى إلى ان تاخذ سياراتها النفحة المتوهجة والتى تلاحظها فى الخطوط التصميمية التى ظهرت على نيو اكسنت حيث تبدو السيارة اكثر من الجيل السابق منها فلقد تم تزويدها بمصابيح كبيرة وانسيابية المظهر والتي تتداخل مع الرفارف الامامية وتتحلى السيارة بخط مرتفع لسقفها مزين بشريطين من المطاط الاسود يعملان منافذ لتسريب مياة الامطار بينما تتداخل



■ مقصورة رحبة تستوعب ٥ ركاب براحة تامة

■ تابلوه أنيق منظم بعناية فائقة

تصميم رياضى وثبات قوى على الطريق

الواجهة الزجاجية الأمامية مع خط السقف بدون اى خط فاصل واضح ويميز السيارة خط عريض على شكل خندق قليل العمق يبدا من الرفرف الامامى وينتهي قبل نهاية السيارة بقليل على الرفرف الخلفي ويمتد خط السقف من الخلف نحو مؤخرة السيارة معطيا اياها شكلا يشبة سيارات الكوبية وبخلاف السيارات في فئتها تتحلى اكسنت بمقصورة كبيرة مع نوافذ واسعة محاطة بشرائط من البلاستيك الاسود ويتوافق ذلك مع كون قاعدة عجلات السيارة طويلة الأمر يجعل السيارة تبدو اكبر مما هي علية في الواقع وتتحلى السيارة بشكل عام مميز وتصميم رائع .

الفخامة والرفاهية والرحابة

وتعتبر السيارة أكثر اتساعا عن جميع السيارات التي فى فئتها وعندما تجلس داخل السيارة لا تشعر بالرتابة حيث التناسق الواضح بين المقصورة الأمامية مع الأبواب ونعومة الألوان تجعلك تشعر دائما انك داخل سيارة ذات مستوى رائع من الرفاهية كما تجد الاندماج الواضح والجميل لعجلة القيادة مع التابلوة والعملانية فى توزيع مفاتيح التحكم بجهاز التهوية كما نجد لمسة من الفن لكلا من عداد السرعة وسرعة دوران المحرك بحيث يظهران بوضوح من وراء عجلة القيادة... بينما تمت الاستعاضة عن بقيه المؤشرات بلوحة رقمية صغيرة متواضعة بين العدادين المذكورين .. مرايا الزاوية المضيئة والمتوفرة لكل من السائق والراكب الامامى مع امكانية فتح صندوق الأمتعة وخزان الوقود عن بعد والقسم العلوي المظلل من الواجهة الأمامية . كما يتوفر للسيارة عدة جيوب تخزين فى الأبواب بالإضافة إلى حاملات أكواب في كل باب ناهيك عن اماكن التخزين الباقية شأن صندوق الامتعة تم طى المقعد الخلفي للسيارة بنسبة ٦٠/٤٠ بغية تحقيق رؤيا افضل باتجاة الخلف يمكن زلق مساند الرأس للمقاعد الخلفية باتجاه الأسفل لتدخل ضمن المقعد عندما لا يوجد هناك داعى لها

تكنولوچيا المستقبل

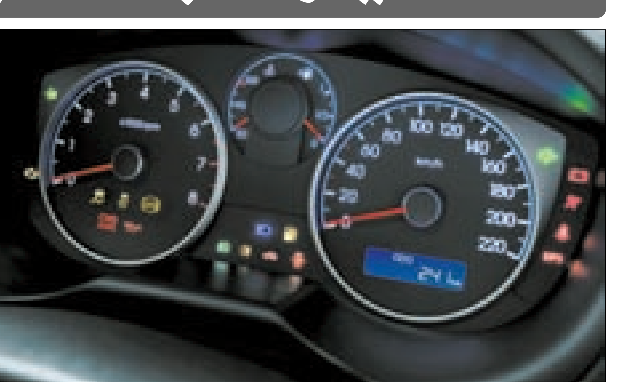
نيو أكسنت سيارة قوية أثبتت كفاءتها في مصر، وانعكست هذه الكفاءة على أرقام مبيعاتها المتنامية باستمرار، السيارة تحتوى على محرك قوى من أشهر محركات هيونداى من فئة ١٦٠٠ سى سى للجيل الخامس بتكنولوچيا CVVT ١٦ صباب ينتج قوة مقدارها ١١٢ حصان وعزم يصل لـ١٤٦ نيوتن/متر عند ٤٥٠٠ لفة، هذا المحرك فائق التطور الذي يملك أقل معدلات الاستهلاك للوقود عند بلوغ السرعة المثلى، وكذلك أقل معدل اهتزاز وأعلى ثبات على الطريق.

«i20».. سيارة كل الأعمار



■ هيونداى «i20».. القوة والجمال

السيارة تجمع بين رحابة السيارات العائلية وقوة الرياضية



■ عدادات جديدة التصميم

كلنا نعلم أن هناك سيارات تصلح للعائلة لأنها تتميز برحابة داخلية ويتوفر بها العديد من وسائل الأمان والسلامة هذا بالإضافة إلى أنها تقدم القوة ومساحة تخزين كبيرة. وهناك سيارات شبابية رياضية تصمم بخطوط قوية حادة ومقدمة رياضية رائعة وتقدم أيضا مستوى عالي من الأداء والانطلاق والثبات على الطريق .. لذا فإننا في چى بى اوتو نقدم لك نوع جديد من السيارات يتجسد في السيارة i20 تلك السيارة التي جمعت بين مميزات السيارات العائلية وانطلاقة وقوة ورياضية السيارات الشبابية مما جعلها تكون سيارة كل الأعمار .

رحابه ورفاهية ومتعة لا تقارن

عند وضع قدمك داخل صالون السيارة i20 تجد انك بداخل صالون سيارة ذات نوع خاص من الفخامة والرفاهية المغلفة بالطابع الرياضي والذي يظهر على لون فرش السيارة وشكل وتصميم التابلوة وتطعيمات الكروم الموزعة بشكل رائع على الكونسول والأبواب وعجلة القيادة كما ان المساحة الرحبة والمسافات التي بين المقاعد الخلفية والأمامية تجعل هناك ارتياح كبير لذوى الأطوال عند الجلوس داخل السيارة وأثناء الرحلات الطويلة .

ولو تحدثنا عن كماليات تلك السيارة فهي قائمة كبيرة تتكون من التحكم الكهربائي في المرايات الجانبية وتكييف الهواء اليدوي وقفل مركزي مع ريموت كنترول وتحكم كهربائي في النوافذ الأمامية و نظام توجيه اليكتروني باور ستيرينج وراديو مع مشغل أقراص مدمجة سى دى مع إمكانية تشغيل MP3، باللإضافة إلى مصابيح ضباب أمامية وخلفية وكثير من الكماليات الأخرى التي تأتى بصفة أساسية لكي تساهم في احتلال i20 مكانه مميزة وسط فئتها.

الأمان والسلامة

الأمان والسلامة في هيونداى i20 ميزة أخرى تنضم إلى مميزات تلك السيارة فالسيارة الجديدة هي إحدى السيارات التي حصلت على معدل أمان خمسة نجوم في اختبار التصادم الاوروبى في أخر اختبار لها وهى تقدم في مصر بنظام مانع انغلاق الفرامل المعروف بـ ABS ووسادة هوائية للسائق مع توافر قضبان فولاذية للأبواب لذا فتلك السيارة من السيارات المؤهلة فعلا للمنافسة بشدة في فيئتها على تولى قمتها بالفعل والكيف.



رئيس مصلحة الجمارك :

المرحلة الثانية لتخفيض الرسوم الجمركية على السيارات المستوردة من الاتحاد الأوروبى أول يناير القادم

كتب – أحمد هاشم :

تبدأ مصلحة الجمارك أول يناير القادم تطبيق المرحلة الثانية من تخفيض الرسوم الجمركية علي السيارات الواردة من دول الاتحاد الأوربي، تطبيقا للاتفاقية الموقعة بين مصر ودول الاتحاد الأوروبى والتي تنص علي الغاء الرسوم الجمركية علي سيارات دول الاتحاد بحلول عام ٢٠١٩ .

وأكد أحمد فرج سعودي وكيل أول وزارة المالية رئيس مصلحة الجمارك أن بداية العام الحالي شهدت تطبيق المرحلة الأولى للتخفيضات الجمركية علي السيارات المستوردة من دول الاتحاد الأوروبى بنسبة ١٠ ٪ من الرسوم الجمركية ، وسيتم تخفيض ١٠ ٪ أخري من الرسوم بحلول أول يناير ٢٠١١، كما ستتكرر نفس نسبة التخفيض سنويا حتي تصل الجمارك علي السيارات الأوربية إلي "صفر" بحلول يناير ٢٠١٩ .. وأضاف أن السوق المصري لن يشعر بأثر هذه التخفيضات الجمركية علي السيارات الأوروبية إلا بعد مرور ٥ أو ٦ سنوات علي تطبيق الاتفاقية لأن نسبة التخفيض وقتها ستكون مؤثرة علي سعر السيارة ، خاصة أن تخفيض نسبة ١٠٪ التي بدأت أول يناير ٢٠١٠ تعني ٤٪ من فئة البند الجمركي للسيارات البالغة ٤٠٪ من أصل القيمة سيف وارد علي السيارات التي لا تزيد سعتها اللترية عن ١٦٠٠ سي سي علي سبيل المثال ، فانخفضت إلي ٣٦٪، وسيتم في أول يناير ٢٠١١ خفض ١٠٪ جديدة منها تعادل ٣,٦٪ من فئة البند الجمركي لتنخفض إلي ٣٢,٤٪ أما ضريبة المبيعات البالغة ١٥٪ علي هذه السيارات فهي ثابتة ، وكذلك رسم التنمية بنسبة ٣٪ .

ونفس الشئ ينطبق علي السيارات الأوربية التي تتراوح سعتها اللترية فوق ١٦٠٠ سي سي وحتي ٢٠٠٠ سي سي والتي تبلغ الرسوم الجمركية عليها ١٣٥ ٪ من أصل القيمة سيف وارد كفئة بند جمركي ، و٣٠ ٪ ضريبة مبيعات ، و٥ ٪ رسم تنمية ، أما السيارات التي تزيد سعتها اللترية عن ٢٠٠٠ سي سي فتبلغ ١٣٥ ٪ من أصل القيمة سيف وارد ، بالإضافة إلى ٤٥ ٪ ضريبة مبيعات ، و٨,٥ ٪ رسم تنمية .

وأضاف سعودي أن الدولة أجرت العديد من التخفيضات والاعفاءات الجمركية علي المكونات المستوردة لتصنيع السيارات في المصانع المحلية التي تنتج السيارات تطبيقا للمادة ٦ من التعريفة الجمركية التي تنص علي زيادة قيمة الاعفاءات الجمركية كلما زادت نسبة المكونات المحلية في السيارت المصنعة في مصر.

بعد رعايتها لفريق «الأرسنال»

«سيتروين» تحرز هدفا جميلا فى شباك السوق العالمية للسيارات


■ أرسن فينجر سعيد بشراكة فريقه مع شركة سيتروين العملاقة


■ نجوم الارسنال يحتفلون بأحد طرازات سيتروين الراعي الرسمي لفريقهم

«أرسن فينجر» المدير الفنى لأرسنال: سعداء لإبرام عقد مع شركة فى عراقة «سيتروين»

اعداد :
هند عبدالرحمن

اتحاد العمالقة.. وصف ينطبق على هذه الشراكة التى جمعت بين نادي أرسنال الإنجليزي المحترف الذى يقع في لندن .. وسيتروين الفرنسية أحد أشهر واعرق شركات السيارات العالمية.

كان نادي أرسنال قد أعلن والمدرب آرسين فينجر عن التعاقد مع الشركة الفرنسية لصناعة السيارات Citroen بصفتها المورد الرسمي للسيارات في النادي .. العقد الذي تم توقيعه منذ فترة بسيطة لمدة ٣ سنوات سيتيح لعناصر الفريق اللندني الأختيار من بين ٤٠ سيارة موجودة في نطاق الشركة الفرنسية .. أعضاء الجهاز الفني والطاقم التدريبي في أرسنال سيختارون بين سيارات Berlingo Multi-space وC1 و C4 Hatch back و C5 الحديثة التي فازت مؤخرا بجائزة Green Car of The Year و التي تمنح لأكثر سيارة محافظة على نظافة البيئة .. وسلسلة من ١٠ سيارات Van ستستخدم أيضا لنقل معدات الفريق ولنقل عناصر فريق الأكاديمية خلال تنقلاتهم في البلاد .. يقول كين فراير مدير الكرة حول هذه الأتفاقية : " نحن سعداء للشراكة مع Citroen في بداية الموسم الجديد".. كما يقول اللاعب روبن فان بيرسى :" الشركة لديها مجموعة متنوعة من السيارات المبتكرة والتي ستمد المدربين لدينا والطاقم الفني بمجموعة من السيارات الأمنة والمريحة والأهم صديقة للبيئة.. الشركة لها صيت إبداعي من ناحية السيارات .. والذي سيضيف للاعبين وللطاقم الفني والتدريبي الراحة والأمان .. وبشكل مهم جدا سيضيف لنا خيارات كثيرة " .. بالاضافه إلى ١٠ سيارات من نوع Berlingo لنقل لاعبي الارسنال والطاقم الفني الى مختلف أنحاء البلاد.. وأيضا بالإضافة إلى إعلان للشركة على ملعب الامارات ..

وبعدما وقعت شركة Citroen العالمية على عقد حصري مع فريق الأرسنال لمدة ٣ سنوات وبذلك أصبحت Citroen الراعي الرسمي للفريق وقد صرح المدير الفني للأرسنال قائلا :"سعيد جدا بإبرام عقد في بداية الموسم مع شركة فى عراقة سيتروين .. فسيارات سيتروين تبحث عن أصحاب الذوق الرفيع "

كان أرسين فينجر قد إنضم للنادي في سبتمبر ١٩٩٦ بعد أن كان مدربا لنانسي وموناكو في فرنسا ثم درب نوقويا دلفين الثامن في اليابان .. وكسب مع أرسنال الدوري الثامن في تاريخه وكأس إنجلترا في أول موسم كامل له مع الفريق .. كما فاز بلقبي دوري ٢٠٠٢-٢٠٠٤ و فاز بثلاثة ألقاب كأس إنجلترا أعوام ٢٠٠٢-٢٠٠٣-٢٠٠٥ .. كما أوصل الفريق لنهائي كأس الإتحاد الأوروبي ٢٠٠٠ وخسره أمام جلطة سراى التركى ونهائي دوري أبطال أوروبا لأول مره في تاريخ النادي عام ٢٠٠٦ وخسره أمام برشلونه.. وفاز النادي معه بالدوري دون هزيمة كأول فريق يفعل ذلك في القرن العشرين وكأول فريق يحقق الدوري الإنجليزي الممتاز دون هزيمة ولازال آرسين فينجر مدرباً لآرسنال حتى يومنا هذا.

وقيمت مجلة فوربس نادى مانشستر بـ ١,٨٤ مليار دولار، وريال بـ ١,٣٢ مليار دولار فيما جاء نادي الارسنال اللندني ثالثا بـ ١,١٨١ مليار دولار .. واستخدمت المجلة للتوصل الى تقييمها المعلومات المتوفرة عن مصادر دخول النوادي كحقوق نقل المباريات والاعلانات التجارية ومبيعات التذاكر والبضائع.

الجدير بالذكر أن نادى الارسنال يلعب في الدوري الإنجليزي الممتاز لكرة القدم ويعد أحد الأندية الأربعة الكبار في إنجلترا .. حصل على لقب الدوري الإنجليزي ١٣ مرة وعلى كأس الاتحاد الإنجليزي ١٠ مرات ومرة واحدة على كأس أوروبا لأبطال الكؤوس التي غير اسمها فيما بعد إلى كأس الاتحاد الأوروبي .. تأسس الأرسنال عام ١٨٨٦ .. يُدرب الفريق حالياً المدرب الفرنسي آرسين ڤينجر والذي يشرف على تدريب الفريق منذ سبتمبر ١٩٩٦ وقاده لتحقيق العديد من البطولات والإنجازات حيث أصبح في عام ٢٠٠٦ أول نادي لندني يصل إلى نهائي دوري أبطال أوروبا .

لأرسنال قاعدة جماهيرية كبيرة تقف معه في سلسلة من العداوات الطويلة الأمد مع عدة أندية أخرى أبرزها مع جارهم نادي توتنهام هوتسبر الذي تربطهم به عداوة شديدة حيث تجري بينهم مباراة دربي شمال لندن .. لدى أرسنال نادي للسيدات يعد أكثر الأندية الإنجليزية نجاحاً في كرة القدم النسائية .


■ «سيتروين» ستكون الراعى الرئيس لفريق أرسنال


■ «روبن ڤان بيرسى» بجوار سيتروين «C4»


■ «C4» هى إحدى السيارات الرسمية لنادى أرسنال

عقد الشراكة يمتد إلى ٣ سنوات ويتيح لعناصر الفريق الاختيار بين ٤٠ سيارة من سيارات سيتروين الأنيقة


■ كيا «سيراتو»

■■ تعد ناشيونال موتورز ايچيبت من الشركات التى حققت شهرة عريقة فى السوق المصرى وقد كان ذلك وراء اختيارها موزعا معتمدا للعديد من الماركات العالمية التى حققت رواجا كبيرا فى السوق المحلى واختياره أيضا موزعا معتمدا لسيارات هيونداى ونيسان وياتى ذلك نتيجة طبيعية للثقة الكبيرة التى تتمتع بها ناشيونال موتورز ايچيبت فهى دائما تحقق طموحات عملائها بتقديم تشكيلة متنوعة من الطرازات وذلك بفضل خططها البناءة وانتشار فروعها المتميزة للوصول إلى العميل فى أقرب مكان يناسبه. ■■


■ هيونداى «i30»

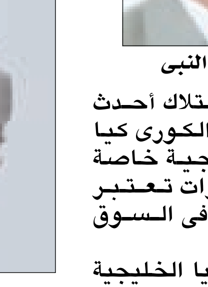
«ناشيونال موتورز إيچيبت» تؤكد تفوقها فى السوق المصرية

تقدم ناشيونال موتورز ايچيبت خصومات هائلة على طرازات هيونداى المستوردة والمحلية.. وتقدم الشركة أيضا سيارات نيسان بالوانها المختلفة وذلك بأسعار جديدة.

توفر ناشيونال موتورز ايچيبت لعملائها تشكيلة متنوعة من أكثر طرازات السيارات مبيعا فى السوق المصرى للسيارات يأتى فى مقدمتها طرازات هيونداى المستوردة والمحلية ومنها السيارة هيونداى ڤيرنا والانترا وماتريكس وهيونداى i30 التى تجسد التكنولوچيا الجديدة المتطورة لهيونداى وهى مزودة بمحرك متطور سعة ١٦٠٠سى سى ١٦صباب ذى تكنولوچيا متطورة تبلغ قوته ١٢٢حصان عند ٦٢٠٠ لفة بعزم إجمالى ١٥٦نيوتن عند ٤٢٠٠ لفة.. التقنية الجديدة للمحرك تتيح له اندفاع قوى يتخطى طموحات الراغبين في قيادة هذه الفئة من السيارات.

وقد أشار المهندس أسامة عبدالنبى رئيس مجلس الإدارة إلى أن أرقام مبيعاتنا القياسية وراء اختيارنا موزعا معتمدا للعديد من الماركات الشهيرة فى السوق المصرى ..فضلا عن أن الشركة تحرص دائما على راحة عملائها من خلال سرعة إنهاء جميع إجراءات استلام السيارة وتوفير خدمات ما بعد البيع من خلال مراكز الخدمة المتميزة وتوفير أنظمة تقسيط متنوعة تناسب جميع دخول الأفراد بالتعاون مع أكبر بنوك مصر وبأقل فائدة وأطول فترة تقسيط.

تقدم ناشيونال موتورز إيچيبت طرازات كيا بمواصفات قياسية خليجية أصلية تحقق طموحات عملائها فى امتلاك أحدث طرازات الصانع الكورى كيا بمواصفات خليجية خاصة وأن تلك السيارات تعتبر الأكثر مبيعا فى السوق المصرى.


■ اسامة عبدالنبى

تتميز طرازات كيا الخليجية الأصلية التى تقدمها ناشيونال موتورز إيچيبت بأن محركاتها مصممة لتحمل درجات الحرارة العالية حتى درجة حرارة ٩٠ درجة وتتحمل اطاراتها درجات الحرارة والسرعات العالية ومزودة أيضا برادياتير كبير وعريض لزيادة كفاءة التبريد وذات عفشه خدمة شاقة وتكييف قوى وبطارية خدمة شاقة وزجاج عازل للحرارة ومانع للضوضاء ونظام حماية ضد السرقة ونظام تنقية العادم وتقليل نسبة التلوث فهو صديق للبيئة.


■ هيونداى «ڤيرنا»

توفر ناشيونال موتورز إيچيبت طرازات كيا ببصمة خاصة تميزها عن غيرها من السيارات الأخرى والتى توضح أن تلك السيارات كورية الصنع من شركة كيا كوربوريشن وتضم الشركة المصنعة للسيارة وتشير أيضا إلى أن تلك السيارة مطابقة لجميع المواصفات القياسية الخليجية و(هذه اللوحة تحمل رقم الشاسية الخاص بنفس السيارة بالاضافة الى كود لون السيارة ولون الفرش الداخلى ونوع ناقل الحركة) وهذه المواصفات لا تكتب إلا بلغة الشركة الكورية المصنعة وليست باى لغة اخرى مع ملاحظة ان خامة اللوحة الاسترشادية تم عملها من قبل الشركة المصنعة للسيارة بنظام معين لعدم التلاعب بها وهى شركة كيا موتورز كوربوريشن وغير قابلة للخلع او التلاعب بها وهذه اللوحة الاسترشادية توضح الفرق بين السيارات الخليجية ذات المنبع الأصل عن غيرها من السيارات التى يعتبرها البعض أنها بمواصفات خليجية ولذلك يجب على العميل التأكد أن سيارته ذات مواصفات خليجية أصلية قبل شرائها . والتاكد من أن هذه اللوحة من ضمن صناعة السيارة الخليجية وليست موضوعة على أى جزء فى السيارة (ليست بارزة اللوحة ولكن من داخل صناعة السيارة).

توفر ناشيونال موتورز إيچيبت تشكيلة متنوعة من ماركات السيارات الخليجية الأصلية وذلك بمواصفات خاصة حيث تقدم الشركة طرازات كيا المتنوعة وعائلة ڤولكس ڤاجن وايسوزو اليابانية.

الشركة المصرية العالمية للسيارات تفتتح أكبر مركز خدمة وصيانة لسيارات «كيا» و«رينو» بالإسكندرية

أفتتحت الشركة المصرية العالمية للسيارات والشركة المصرية العالمية للتجارة والتوكيلات وكيلى سيارات رينو وكيا فى مصر أحدث وأكبر مركز خدمة وصيانة لسيارات كيا ورينو بمدينة الأسكندرية، حيث تم أنشاء المركز الجديد وفقا لأحدث المواصفات العالمية لمراكز خدمة السيارات فى العالم وطبقا للمعايير العالمية.

يقع المركز الجديد فى قلب مدينة الإسكندرية وتحديدا بمنطقة سموحة ليخدم بذلك مختلف مناطق الإسكندرية، ولقد قام بأفتتاح المركز الجديد أحمد شرف الدين الرئيس التنفيذى والعضو المنتدب للشركة المصرية العالمية للسيارات.

تم تجهيز المركز الجديد بأحدث وسائل صيانة السيارات ليوفر لعملاء كيا ورينو مختلف الخدمات من صيانة دورية، والكشف الفنى على السيارة، وجميع أعمال الميكانيكا وأصلاح الأعطال وذلك بسرعة فائقة لتوفر خدمة أفضل للعملاء. ويصل حجم استيعاب المركز إلى أكثر من ٧٠ سيارة فى اليوم الواحد.

ويدعم المركز مخزون كبير لقطع غيار سيارات رينو وكيا الأصلية، كما يوجد منفذ بيع لجميع قطع الغيار الأصلية.


■ أحمد شرف الدين والسيد طاهر شاهين أثناء الأفتتاح



■ السيد أحمد شرف الدين مع فريق عمل رينو وكيا



■ فريق عمل كيا ورينو


■ مركز الخدمة

نيسان تيدا ٢٠١١ ... تعديلات بلمسات جمالية جديدة أكثر أناقة و جاذبية



طرحت نيسان موتور إيجيبت للسوق المصرى سيارتها تيدا موديل ٢٠١١ والتى جاءت بلمسات جمالية اكثر تمييزاً و يظهر ذلك بوضوح فى التصميم الخارجى للسيارة الذي يوحى بالشبابية والديناميكية.

تمنحك السيارة نيسان تيدا ٢٠١١ إحساساً مضاعفاً بالجمال والأناقة حيث توفر لك مستوى رائعاً من الجودة التي ستلمسها عند مشاهدتها أو قيادتها إلى جانب التصميم الجذاب و المتسع للمقصورة الداخلية الأنيقة وهيكلها الخارجي القوى.



تصميم و كماليات جديدة لمزيد من الرفاهية

يمتاز التصميم الخارجي للسيارة نيسان تيدا ٢٠١١ بشكليها الهاتشباك و السيدان بديناميكية أكبر وانتباه دقيق إلى التفاصيل، وهذا الأمر يتضح من تصميم الشبكة الأمامية الجديدة بالإضافة للمصابيح الأمامية والخلفية الجديدة و مصابيح الضباب كما تم إضافة سبويلر خلفى فى تيدا سيدان مما يُضفي طابعا أكثر انسيابية من الأمام إلى الخلف.



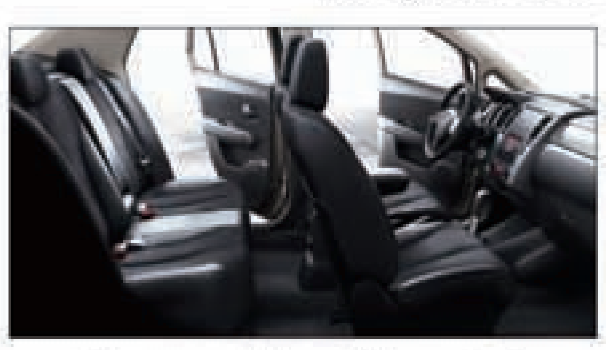
أما عن المقصورة الداخلية فهى تعد واحدة من أوسع السيارات وأكثرهم راحة وفخامة فى فئتها وليست المساحة هى المصدر الوحيد للراحة بداخل السيارة وإنما التجهيزات الداخلية. فالسيارة مجهزة بمخادع بجوانب الأبواب بالإضافة لمخادع إضافية تتوسط المقعد الخلفي والمقاعد الأمامية لمزيد من الراحة ، بالإضافة إلي ذلك تجد أن أماكن التخزين بداخل السيارة تيدا متعدده مما يسمح لراكبي السيارة بتخزين متعلقاتهم الشخصية بأماكن يسهل الوصول إليها عند الحاجة.

فقد اهتمت نيسان بجودة المواد الخام المستخدمة في المقصورة الداخلية مستخدمة أفضل أنواع القماش الفاخر لإعطاء مزيد من الراحة والذى يمكن أن يشعر به ركاب السيارة عندما تسند أذرعهم على مساند الذراع المثبتة على الأبواب أو مسند الذراع الأوسط.

كما يمكنكم الآن التمتع بموديل تيدا هاتشباك المفعم بالشباب و الحيوية حيث تم إضافة فتحة سقف جديدة لمزيد من الإحساس بالمتعة و الحيوية. كما تم طرح تيدا ٢٠١١ بألوان جديدة جذابة.

تيدا ٢٠١١ .. الأوسع فى فئتها

وعلى الرغم من الحجم المدمج للسيارة نيسان تيدا ٢٠٠٩ والذى يجعلها ملائمة للسير داخل الطرق المزدحمة بسلاسة وسهولة شديدة ، الا أن مقصورة تيدا تمتع بالرحابة فتمنحك إتساعاً للأكتاف والأرجل. وكذلك فإن السقف المرتفع يتيح لجميع الأشخاص خاصة طوال القامة الجلوس داخل السيارة براحة سواء في المقاعد الأمامية أو الخلفية.



وتتيح السيارة تيدا ٢٠١١ مساحات متعددة للتخزين داخل المقصورة الداخلية للسيارة من خلال عدة صناديق تخزين وجيوب تسمح لك بحفظ الأغراض الصغيرة بشكل آمن أثناء القيادة ومنها صندوق القفازات، حاملات الأكواب، لوحة أمتعة قابلة للطى ،صندوق الخزانة الأمامى و خزانة علوية بسعة تخزين كبيرة، بالإضافة إلى صندوق الأمتعة الذى تصل سعته إلى ٢٨٩ لتر.

الأداء و عناصر الأمان

تتميز تيدا ٢٠١١ بالتصميم و الشكل الجذاب و الأداء القوى ذات محرك ١٦٠٠ سى سى و ١١٨ حصان وناقل حركة اوتوماتيك كما يوجد بها نظام مانع الإنغلاق للفرامل ، نظام EBD والذي يساعد على توزيع قوة الفرامل الكترونيا على العجلات الأربعة بشكل متوازن و نظام موازرة الفرامل



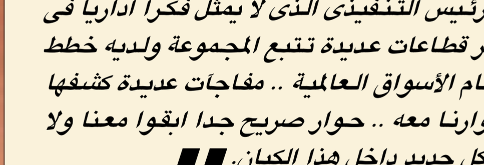
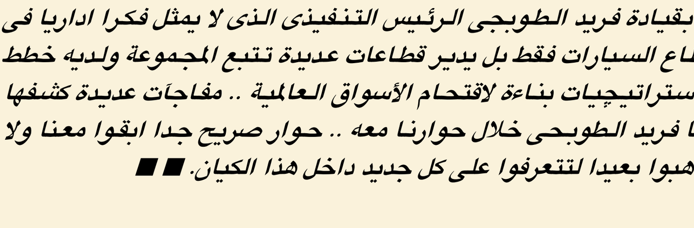
الفجائية عند الضغط عليها بشكل مفاجئ BA وتدعوكم شركة نيسان موتور إيجيبت لزيارة أقرب موزع لكم لمشاهدة السيارة نيسان تيدا ٢٠١١ ذات التعديلات الجديدة على الطبيعة للتعرف على الإضافات الجديدة لفئتيها Full options و Full options plus.

www.nissan.com.eg

CMYK

■■ المجموعة الباقارية كيان اقتصادى عملاق .. حقق نجاحات عديدة.. يتطور أسرع من البرق للوصول للعالمية .. شابه خلال الفترة الماضية شائعات عديدة .. وهذا حال الكيانات الناجحة التى يقف لها -الحاقدون- أصحاب النفوس الضعيفة بالمرصاد .. ورغم ذلك تسير سفينة الباقارية وكلاء BMW ومينى ورولزرويس وبريليانس وماهيندرا بنجاح وتفوق بقيادة فريد الطوبجى الرئيس التنفيذى الذى لا يمثل فكرا اداريا فى قطاع السيارات فقط بل يدير قطاعات عديدة تتبع المجموعة ولديه خطط واستراتيجيات بناءة لاقتحام الأسواق العالمية .. مفاجآت عديدة كشفها لنا فريد الطوبجى خلال حوارنا معه .. حوار صريح جدا ابقوا معنا ولا تذهبوا بعيدا لتتعرفوا على كل جديد داخل هذا الكيان. ■■

فريد الطوبجى

الرئيس التنفيذى للمجموعة الباقارية للسيارات فى حوار صريح جدا مع «»:

لأول مرة فى مصر الباقارية تطرح طرازات صديقة للبيئة فى 2011

أجرى الحوار:
خالد أباظة

● بصفتك خبيرا فى بلدنا.. ما هو تقييمك لاداء السوق المصرى على مدار عام ٢٠١٠ بعد تعرضه لاسوأ فترة خلال الربع الأخير من ٢٠٠٨ وطوال عام ٢٠٠٩ ؟

- قال فريد الطوبجى الرئيس التنفيذى للمجموعة الباقارية للسيارات :" لا يستطيع أحد أن ينكر أن الأزمة الأقتصادية التى هزت العالم أجمع خلال عام ٢٠٠٨ كان لها بالغ الأثر على السوق المصرى بداية من الربع الأخير من عام ٢٠٠٨ وعلى مدار عام ٢٠٠٩ كله.. فشركات السيارات فى بلدنا كانت تعانى خلال تلك الفترة من وجود مخزون كبير من السيارات لديها.. وهذه مشكلة كانت تؤرقهم ليل نهار للتخلص من هذا المخزون .. وكانت الوسيلة الوحيدة التى لجأت اليها الشركات فى ظل الظروف الأقتصادية الصعبة هو تخفيض الأسعار خلال ٢٠٠٩ مما أثر بشكل كبير على نسبة الربحية لديها .. ففى الحقيقة ٢٠٠٩ كان عاما صعبا للغاية.

استقرار الأوضاع

وأضاف :" فى ٢٠١٠ عادت الأمور لما كانت عليه قبل الأزمة وتحسنت أوضاع الشركات بشكل رائع بل أفضل مما سبق وزادت نسبة مبيعات السوق فى بلدنا وذلك نتيجة لحالة الأستقرار التى سادت السوق وزيادة حجم الأقبال من جانب العملاء على شراء السيارات .. وكما تعرف يا خالد.. خلال الربع الأخير من ٢٠٠٨ وحتى ٢٠٠٩ أحجمت البنوك عن تمويل شراء السيارات وذلك أثر بالسلب على نسبة المبيعات.. غير أنه فى ٢٠١٠ عادت الأمور فى البنوك لطبيعتها وكامل نشاطها بل بمستوى أفضل مما سبق حيث ضخت البنوك مزيدا من الاستثمارات ووفرت برامج تمويلية مختلفة لشراء السيارات .. كما أن شركات السيارات أصبحت توفر أنظمة تمويل داخلية ومباشرة عن طريقها تسهيلا على العملاء مما أدى الى زوال المخاوف النفسية التى كانت تسيطر على العملاء".

مصر استفادت من الأزمة وزاد حجم الاستثمارات الأجنبية

شق نفسى

ويرى فريد الطوبجى أن الأزمة الأقتصادية كان لها شقان مختلفان الأول نفسى لدى العملاء والأخر المشكلة الفعلية نفسها فى السوق المحلى .. فالانهيار فى أسعار العديد من المنتجات على مستوى العالم أثار حالة من الخوف والفزع لدى العملاء خاصة فى ظل التصريحات العديدة التى بثتها وسائل الإعلام المختلفة عن انخفاض الأسعار وكانت لها آثار سلبية وزادت ايضا من حدة الأزمة واحجام العملاء عن عملية الشراء.. وقال الطوبجى انه أعلن عدة مرات خلال فترة الأزمة أنه لا يوجد أزمة حقيقية داخل بلدنا .. ولكن المشكلة الحقيقية تكمن فى الحالة النفسية التى سيطرت على جميع المستهلكين فى السوق المصرى.

زوال المخاوف النفسية لآثار الأزمة ساهم فى عودة السوق لطبيعتها فى ٢٠١٠

تربة خصبة للاستثمار

وأضاف : «أن الأزمة الأقتصادية العالمية كانت فرصة رائعة لزيادة حجم استثمارات الشركات الأجنبية فى السوق المصرى والتى لم نكن نحلم بها من قبل.. فهناك الكثير من الشركات قد وجهت استثماراتها الى منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وكانت مصر من أكثر البلدان التى وضعت على خريطة الاستثمار لاستقرار الأوضاع بها وانخفاض تكلفة التصنيع وتوفر الأيدى العاملة ذات الكفاءة العالية علاوة على الموقع الأستراتيجى التى تتمتع بها بلدنا فى ظل الأتفاقيات العديدة التى وقعتها مصر لتسهيل عملية التجارة والصناعة مع مختلف البلدان خاصة وأنها تعتبر تربة خصبة للاستثمار .. وبالفعل استفادت مصر من هذه الاستثمارات».

١٢٠ مليون دولار

● هل معنى ذلك أن حجم الاستثمارات الأجنبية زادت فى بلدنا خلال فترة الأزمة ؟

- رد الطوبجى قائلا :" بالفعل زادت نسبة الأستثمارات التى ضختها الشركات العالمية الى بلدنا.. فمثلا شركة بريليانس العالمية سوف تدخل فى شراكة لمشروع بحوالى ١٢٠ مليون دولار لانشاء مصنع بالعين السخنة لانتاج ما يقرب من ٣٠ ألف سيارة سنويا .. كما أن شركة بويسن Boysen العالمية المتخصصة فى انتاج الشكمانات وقعت معنا شراكة لتصنيع شكمانات كاملة الصنع فى مصر.

إعادة الهيكلة

● ماذا فعلت المجموعة الباقارية خلال تلك الأزمة ؟..

وهل استفادت درسا منها ؟

- قال الطوبجى :" رغم الأزمة الأقتصادية العالمية التى عانى منها الجميع.. إلا انها كانت فرصة جيدة لاعادة هيكلة المجموعة وترتيب البيت داخليا .. وبصراحة شديدة الباقارية انطلقت فى السوق المصرى بقوة الصاروخ وحققت نجاحات عديدة وخلال تلك الفترة لم يكن لدينا فرصة سانحة لتقييم أداء الشركة والعاملين بها منذ انطلاقها فى السوق المصرى فى ٢٠٠٣.. وبالفعل تم هيكلة الشركة بشكل جديد أكثر فاعلية ونحن مستمرين فى تحقيق مزيدا من النجاحات ".

وأضاف: «على سبيل المثال وليس الحصر فقد تم الإنتهاء من وضع الأنظمة الحديثة Quality Management Automotive وحصلنا على نتائج مذهلة فى تطبيقها وهذا يعنى ان المجموعة الباقارية للسيارات تعمل على مستوى عالمى وكذلك نظام الـSAP الذى يجعل عمليات الشركة واضحة بكل المعايير».

برامج جديدة

● وماذا عن أداء الشركة فى ٢٠١٠ ؟.. وهل أنت راض عن أداء ومبيعات جميع التوكيلات التى تضمها المجموعة الباقارية ؟.. وما مدى رضاك عن اداء فريق العمل داخل المجموعة ؟

- ردا على ذلك قال الطوبجى : "فى حقيقة الأمر اداء المجموعة الباقارية بجميع توكيلاتها جيد خلال ٢٠١٠ .. ولكن كان من الممكن أن يكون أفضل من ذلك .. وهذا ما نسعى الى تحقيقه فى الفترة المقبلة من خلال مجموعة من الخطط والاستراتيجيات الجديدة وتغيير فكر فريق المبيعات ووضع أساليب جديدة لم يتم تطبيقها من قبل فى بلدنا لزيادة حجم المبيعات.. وهناك برنامج التأجير التمويلى الخاص بالفئة السابعة من BMW والذى ابتكره شاب بالادارة المالية - وليد عيسى - وتفوق بفكره وجهوده على نفسه وعلى الألمان أنفسهم، حيث حقق نجاحا غير متوقعا وطفرة كبيرة فى مبيعات تلك الفئة وفتح باب جديد لتسويقها حتى أن الألمان يفكرون فى تطبيق ذلك.. وهذا البرنامج سارى حتى الأن ولكن تم ايقافة لفترة مؤقتة لنفاذ الكمية من تلك السيارة ولهذا تم تعديل خطط الانتاج لتلبية حجم الأقبال المتزايد على الفئة السابعة .. ولم يكن من المتوقع أن تحقق تلك البرامج التمويلية التى ابتكرها هذا الشاب تلك الطفرة الكبيرة فى المبيعات".

نبتكر دائما

وأضاف قائلا:" نحن دائما نبتكر كل ما هو جديد.. وهذا يمثل قوة وتفوق الباقارية فى السوق المصرى وذلك لم يأت من فراغ بل نتيجة التدريب المستمر سواء داخليا أو خارجيا والبرامج المختلفة والأكاديمية التى ساهمت بدور فعال فى زيادة المهارات المختلفة لفريق العمل.. وما فعله - وليد- شىء مشرف لنا جميعا.. وفى الحقيقة لدينا فى الباقارية كفاءات ممتازة وعلى درجة عالية من الخبرة والكفاءة العالية .. وأنا أوفر لهم الفرصة الكاملة لممارسة العمل فى اطار السياسة العامة للمجموعة.. فالكل يعمل بشكل رائع ويأخذ فرصته ويحقق طموحاته.

طفرة المبيعات

● البعض يصف BMW بعروس الباقارية والتى حققت نجاحات عديدة .. إلا أن البعض يصف توكيل بريليانس وماهيندرا "بالمتاعيس" لتراجع أداءهما فى بلدنا خلال الفترة الماضية ويفسرون ذلك بوجود بعض المشاكل الداخلية أو أن التوكيل فى طريقه للخروج من أيدى الباقارية.. فما هو تعليقك على ذلك ؟

- سرد لنا الطوبجى خلال حديثه قصة التوكيلات المختلفة التابعة للمجموعة الباقارية وتقييمه لهم فقال : " أولا بالنسبة لتوكيل بريليانس ..فالشركة الأم بصدد إنشاء مصنع فى العين السخنة بحجم استثمارات ١٢٠ مليون دولار لانتاج السيارة بريليانس فى مصر وتصديرها لمنطقة الشرق الأوسط وذلك بالتعاون بين المجموعة الباقارية للسيارات وبنك التنمية الصينى الأفريقى وشركة بريليانس العالمية وتم بالفعل تحديد مساحة الأرض التى سيقام عليها المصنع.. ويتم حاليا اتخاذ الأجراءات الفعلية لتنفيذ هذا المشروع فهناك فريق صينى وأخر مصرى يقومون بوضع الخطط والأستراتيجيات لتحقيق ذلك ودراسة السوق المصرى .. ونحن نصف ذلك بالهدوء الذى يسبق العاصفة".

١٢٠ مليون دولار قيمة مشروع بالعين السخنة بين الباقارية وبريليانس العالمية وبنك التنمية الصينى الأفريقى

وأوضح أن سيارات بريليانس حققت نجاحا متميزا وطفرة كبيرة فى المبيعات خلال الفترة الأخيرة خاصة السيارة FRV التى شهدت إقبالا كبيرا من جانب العملاء.. وذلك بالرغم من أن سعر السيارة بريليانس أعلى بالمقارنة بغيرها من السيارات الصينية فى السوق المحلى نتيجة لجودتها العالية فهى تعتبر السيارة الصينية الوحيدة التى تتوافق مع المواصفات العشر الخاصة بالجودة والسلامة .. ولم يتم استبدال أى جزءا منها فى حين أن هناك العديد من السيارات الصينية الأخرى التى لم تتوافق مع تلك المواصفات وقامت بتغيير بعض الأجزاء للتوافق مع تلك المواصفات التى تم تطبيقها فى أوائل أغسطس الماضى.. كما أن بريليانس حققت نجاحا كبيرا ايضا فى السودان من خلال فرع الباقارية هناك والذى يعمل بكامل طاقته بداية من مارس الماضى وتقدم الشركة من خلاله سيارات BMW وماهيندرا وبريليانس.

أما بالنسبة لـ ماهيندار فإنه يرى أن أداءها جيد حيث ارتفعت مبيعاتها بعد تقديم النسخة الأوتوماتيك منها علاوة على أن هناك العديد من الطرازات الجديدة التى سوف يتم طرحها وبألوان مختلفة خلال العام القادم .. وقال الطوبجى أنه ليس متخوفا أو قلقا على مستقبل ماهيندرا أو بريليانس ونتائجهم جيدة وقد تم تحقيق الخطط التى تم وضعها من قبل.

قصة جريت وول

● ما هى قصة Great Wall والشراكة مع مجموعة عز العرب ؟

- حكى لنا الطوبجى قصة هذا التوكيل والشراكة فقال :" كما هو معروف أن الشركات الصينية لا تشغل بالها سوى بالمبيعات وتحاول دائما منح الوكالة لاكثر من وكيل فى بلد واحد لتحقيق اكبر استفادة ممكنة لمصلحتها .. وهذا ما حاولت جريت وول أن تفعله معنا ومع هشام عز العرب .. فقد حصلت مجموعة عز العرب على جزء من التوكيل وحصلنا نحن على الجزء الآخر.. ووجدنا من الأفضل تأسيس شركة مساهمة فيما بيننا باسم "الباقارية العز لتجارة السيارات" للتعاون مع الجانب الصينى بشكل أفضل وتقديم طرازات متعددة وبأسعار مناسبة .. وتقوم الشركة بتصنيع وتوزيع وتسويق وبيع سيارات جريت وول فى السوق المحلى وتوفير خدمات ما بعد البيع ويمثل هذا التعاون نقلة كبيرة وطفرة فى قطاع السيارات فى مصر.. خاصة وأن مجموعة عز العرب من المؤسسات الكبيرة فى مجال السيارات والتى لا يستهان بها فى عمليات البيع.. ومن هذا المنطلق جاءت الشراكة فيما بيننا وأعتقد أنها تسير بخطى سريعة نحو التفوق فى السوق المصرى رغم أنها ما زالت فى البداية .. كما أثق فى توكيل جريت وول فهو من الماركات الصينية سريعة التطور ولها مستقبل واعد .. ومن المتوقع أن تحقق نجاحات متتالية خلال الفترة المقبلة وتصبح من أكثر الماركات قوة بفضل جودة منتجاتها بالمقارنة بغيرها".

كما ان ياسر صبرى المدير العام لجريت وول- الباقارية العز لتجارة السيارات هو شاب كفء وله خبرة واسعة فى مجال السيارات.

انطلاقة جديدة

● فى رأيى الشخصى وفى ظل المقومات العديدة التى تتميز بها الباقارية وانتهاء سحابة الأزمة العالمية التى عانى منها السوق المصرى خلال الفترة الماضية.. وتقديم طرازات جديدة لـ BMW.. وزيادة حجم الأستثمارات التى تضخها البنوك فى مجال تمويل شراء السيارات .. فى ظل ذلك لابد أن يتضاعف أداء الباقارية خلال العام المقبل ليصبح ٢٠١١.. عام الباقارية فما هو تعليقك على ذلك ؟

- أجاب الطوبجى قائلا :" فى الحقيقة يشهد عام ٢٠١١ انطلاقة جديدة أكثر اشراقا للباقارية .. فبداية من الشهر الجارى سيتم إطلاق طرازات جديدة .. فى مقدمتها BMW X1 والسيارة مينى كانترى مان وتتوالى المفاجآت تباعا على مدار ٢٠١١".

وأعلن الطوبجى خلال حديثه لنا قائلا : «الباقارية تعتبر أول شركة فى أفريقيا والشرق الأوسط تطرح طرازات صديقة للبيئة للسوق المصرى خلال ٢٠١١ وذلك فى سابقة تعد الأولى من نوعها فى بلدنا.. يوجد شركة فى مصر تقدم هذا النوع من السيارات.. والمجموعة الباقارية دائما سباقة فى كل شىء فهى تقدم كل ما هو جديد .. وهذا ليس غريبا عليها.. فقد كانت الباقارية من أولى الشركات التى إعتمدت على تقنية الـ SKD الهيكل كامل الصنع ورغم محاربتنا من الجميع فى بداية الأمر.. الا أن هناك العديد من الشركات الأخرى التى أخذت تحذو حذونا فى انتاج الهيكل كامل الصنع.. فالباقارية قوتها فى الأبتكارات التى تقدمها واقتحام مجالات جديدة لا يستطيع أحد الغوص فيها .. وهذه هى سمتنا الأساسية .. والباقارية تعد من الشركات القلائل التى حصلت على عضوية الأمم المتحدة الخاصة بالمفاهيم الجديدة وهى حقوق الأنسان ومحاربة الفساد والمحافظة على البيئة وحقوق الموظفين ونحن سباقين أيضا فى هذا».

الباقارية قلعة كبيرة لا تتأثر بالشائعات

أكاديمية الباقارية

وعن دور أكاديمية الباقارية قال :" كما تعرف جيدا يا خالد أن العنصر البشرى هو أساس نجاح أى مؤسسة ومن الأعمدة الأساسية التى يقوم عليها .. نحن نحاول دائما تدريب فريق العمل والارتقاء بمستواه للافضل .. ومنذ انطلاقها فى ٢٠٠٣ تطورت الأكاديمية بشكل رائع وحققت انتشارا واسعا .. فيوجد فرع لها بالمقر الرئيسى للشركة بالقطامية وأخر بمركز الخدمة بأبورواش وتم افتتاح فرع جديد فى المنيا .. وقد تعاظم دورها حيث تم توقيع بروتوكولات عديدة للتدريب داخل الأكاديمية لجهات متنوعة فى مصر لتدريب المهندسين والعاملين بها وقد بلغ عدد المتدربين فيها منذ إنشائها فى عام ٢٠٠٣ حوالى ٤٦٦٨ متدربا من مختلف الهيئات.

وأضاف:" نحن نحرص دائما داخل المجموعة الباقارية على تبنى الشباب الطموح والأبتكارات التى من شانها الأرتقاء بالمجتمع.. فخلال الفترة الماضية تبنت الشركة مجموعة من طلبة جامعة حلوان والذين بلغ عددهم ٣٠ طالبا شاركوا في مسابقة عالمية لتصميم سيارات سباقات "فورميولا " ذات المقعد الواحد من خلال مشروعات التخرج لطلبة البكالوريوس على مستوى جامعات العالم وذلك بدعوة من جمعية المهندسين الميكانيكية ببريطانيا وجمعية مهندسى السيارات الأمريكية اللتين تنظمان المسابقة.. وبالفعل قام هؤلاء الشباب باختراع سيارة بامكانيات بسيطة وذلك لاول مرة فى الشرق الأوسط وأفريقيا وتم دعمهم بكافة الأمكانيات داخل المجموعة من المصنع وفريق العمل وحصلوا على الترتيب ٧٤ من ١٢٠ .. وهذا فى الحقيقة يمثل انجازا لنا جميعا".

استغللنا الأزمة لإعادة هيكلة شركتنا وترتيب البيت داخليا

ويناشد الطوبجى من خلال أخبار اليوم جميع زملائه فى قطاع الصناعة بضرورة تبنى هؤلاء المهندسين ذوى القدرات العالية والذين نفتخر بهم ورفعوا علم مصر.. وقد أثنى معالى الوزير المهندس رشيد على هذا المشروع ووجه شكرا خاصا للمجموعة الباقارية على المجهود الرائع الذى بذلته لدعم هؤلاء الشباب الواعد.

شركة مساهمة

● وماذا عن شركة توزيع وبيع التجزئة لسيارات BMW التى تم انشاؤها بالتعاون مع بعض كبار الموزعين المعتمدين للباقارية؟

- سرد لنا الطوبجى القصة الكاملة لهذه الشركة فقال: "خلال الفترة الماضية لاحظنا فى السوق المصرى انتشار

بريليانس السيارة الصينية الوحيدة التى تتوافق مع مواصفات السلامة والجودة.. وخرج الكثير لعدم مطابقته



■ فريد الطوبجى خلال تسلمه جائزة التميز والجودة

لدى مجموعة كبيرة من الـ «C.V'S» لقيادات بارزين فى سوق السيارات يرغبون فى العمل داخل الباقارية



■ بى ام دبليو X1

■ مينى Countryman

مفاجآت عديدة وطرازات جديدة خلال معرض «أوتوماك أخبار اليوم» فى دورته الجديدة

عدوى حرق اسعار سيارات BMW لدى العديد من الموزعين مما يحدث بلبلة لدى بعض العملاء عندما يقبل على شراء سيارة من تلك الماركة العريقة.. ويظل لفترة طويلة فى حيرة من هذا الأمر ولا يستطيع اتخاذ قرار نهائى لاختلاف الأسعار من تاجر لاخر.. وقد تجده فى النهاية يذهب الى ماركة أخرى منافسة .. وذلك أدى إلى انحدار قيمة سيارات BMW فى السوق المحلى لتذبذب أسعارها.. من هنا وجدنا ضرورة انشاء شركة مساهمة لتوزيع وبيع التجزئة لسيارات BMW بالتعاون مع مجموعة عز العرب والمتحدون للتجارة والتوزيع (ياسين) وشركة اسكندرية المتحدة أتوموتيف للسيارات وذلك تحقيقا لسياسة تعزيز الثقة فى تلك الماركة ولمزيد من رضاء عملائها المتميزين.. تمتلك المجموعة الباقارية للسيارات ٥٥٪ من أسهم الشركة الجديدة والتى تسمى - الشركة الباقارية للسيارات ش.م.م - وتمثل الواجهة الرئيسية لقطاع مبيعات سيارات BMW ورسالتها واحدة وقد ادى ذلك الى زيادة قيمة سيارات BMW خاصة فى حالة اعادة بيعها مرة أخرى .. حتى أن السيارات المستعملة منها أصبحت تحتفظ بقيمتها أيضا.. وقد فاق أداء تلك الشركة جميع توقعاتى حيث ساهمت فى استقرار أسعار طرازات BMW بعيدا عن المغالاة أو - حرق الأسعار - وتحقق ذلك فى أقل من عام علاوة على أن تلك الشركة ساهمت بدور فعال فى سرعة الدورة الشرائية للسيارات وتحقيق طفرة فى المبيعات وذلك رغم المشاكل العديدة التى واجهناها فى بداية انشاء الشركة إلا اننا إستطعنا التغلب عليها".

برنامج التأجير التمويلى حقق طفرة فى مبيعات الفئة السابعة من BMW

مزار عالمى

● وماذا عن مصنع الباقارية بالسادس من اكتوبر؟

- ردا على ذلك قال الطوبجى: «يعتبر مصنعنا صرحا عملاقا فهو بمثابة مزار عالمى ويتميز بجودة منتجاته وطاقته الإنتاجية العالية وليس هناك دليلا على ذلك أكثر من موافقة BMW العالمية على تجميع سيارتها الفاخرة 7. Series وهذا فخر لمصر كلها رغم اعتراض BMW قطاع أمريكا على ذلك فى بداية الأمر والذين كانوا ينظرون باستغراب شديد الى كيفية قيام دولة نامية بانتاج الفئة السابعة من BMW علاوة على حصول الباقارية على جائزة التميز والجودة من المؤسسة الأوروبية للاعمال بأكسفورد لسمعتها الطيبة وانجازاتها المتفردة والنمو الديناميكى والجودة العالية لمنتجاتها على مستوى المنافسة التى تتمتع بها المجموعة فى مجال صناعة السيارات بالمنطقة .. وهذا مؤشرا صادقا على مدى القوة الحقيقية للمجموعة ويعتبر فخرا للشركات بالمنطقة حيث تحصل شركة مصرية وعربية وأفريقية لاول مرة على مثل هذه الجائزة على مستوى العالم.. وقد تم اختيار المجموعة الباقارية لنيل هذه الجائزة نتيجة التقنية الحديثة المطبقة على نظام "توكيد الجودة " وتسليم مشاريعها فى التواريخ المسبق تحديدها والتركيز بشكل خاص على ارضاء العملاء والقاعدة العريضة لنموذج العمل».

شائعات عديدة

[illegible]

عاملا.. واليوم أصبح فريق العمل يضم أكثر من ١٧٠٠ موظف بالإدارات المختلفة ووصل حجم استثماراتها فى الوقت الحالى ما يفوق ملياراً ونصف المليار دولار فى حين كان ٥ ملايين جنيه مصر فى بداية نشاطها فى مصر.. وهذا يمثل تطورا سريعا.. فخلال ٦ سنوات فقط تحقق كل ذلك.. وهناك خطة طويلة المدى فى الأستثمارات والأتجاهات أيضا.. فمن أهم مميزات المجموعة الباقارية قدرتها العالية على تغيير سياساتها وخططها بما يتوافق مع اتجاه الحكومة..

استثمارات عديدة

● إذاً هل يمكن أن نقول أن فريد الطوبجى لا يمثل فكرا اداريا فى مجال السيارات فقط ؟

- أكد الطوبجى قائلا :" نعم .. أنا لا أمثل الرئيس التنفيذى للمجموعة الباقارية للسيارات فقط.. بل هناك شركات أخرى فى قطاعات مختلفة منها قطاع المقاولات وشركات الليموزين "اليجانس " ولدينا مصانع فى الصناعات المغذية للسيارات واستثمارات فى القطاع العقارى "الفنادق" .

اتهامات عديدة

● هناك بعض الأتهامات التى يوجهها البعض الى سيادتكم، فخلال فترة معينة كانت الباقارية من أكبر الشركات فى بلدنا التى تستقطب الكفاءات للعمل بها والتمتع بمزاياها المتعددة والعمل تحت مظلة إدارتها الواعية بقيادتكم .. ولكن فى الفترة الأخيرة شهدنا عكس ذلك تماما .. فلم تعد الباقارية كما كانت علية من قبل.. وأصبحت شركة طاردة للعاملين بها وهناك من يقدمون الـ C.V'S فى شركات أخرى للعمل بها خاصة بعض المسئولين الذين قدموا استقالاتهم تاركين العمل فى الباقارية ويبحثون عن فرص أخرى خارجها .. فما رأيك فى ذلك؟

لدينا كفاءات بشرية ممتازة تفوق الألمان أنفسهم

- عن ذلك يقول: إن معدل دوران العمالة فى المجموعة الباقارية هو ٠,٠٥٪ وهى نسبة ضئيلة جداً وهذا عكس ما يقال فى السوق من إشاعات.

فقد تطورت المجموعة الباقارية بشكل سريع خلال فترة وجيزة ولم يكن هناك وقت كاف للدخول فى تفاصيل صغيرة قد تؤثر على اداء الشركة فى المستقبل البعيد.. وكانت فترة الأزمة العالمية فرصة جيدة لنا لاعادة ترتيب البيت من الداخل وتقييم أداء العاملين بها والإلتزام بميثاق الشرف بالشركة وبتطبيق القواعد الجديدة ظهرت لنا كفاءة كل شخص داخل الشركة ، كما ظهرت نتائجهم الحقيقية ونواحى قصورهم فى ظل القواعد التى تم وضعها لتنظيم سير العمل وكذلك سياسة الثواب والعقاب والقواعد التنظيمية التى أظهرت قدراتهم الحقيقية.

وأضاف : انه لدَى مجموعة كبيرة من السيرات الذاتية الـ C.V'S للعديد من القيادات داخل الشركات فى مصر والمنافسة أيضا والخليج يتمنون أن يحصلوا على فرصة عمل داخل المجموعة الباقارية وهناك محاولات عديدة من جانب بعض الذين تركوا العمل بالشركة فى العودة للعمل مرة أخرى بالباقارية.. إلا أننى أرفض دائما رجوع اى شخص ترك الشركة نظراً لأن هذا يتعارض مع السياسة الداخلية للشركة.

وقال انه تم تطوير نظم العمل .. فهناك نظام SAP وهو نظام جيد جدا لتنظيم العمل ومراقبة اداء العاملين داخل الشركة ويوفر لنا أمكانية التعرف على كل ما يقوم به أى موظف داخل الشركة يوميا .. فمثلا يمكن التعرف على جميع اجراءات التعامل مع العملاء والإتصالات التى تمت بين فريق المبيعات والعملاء وغيرها من العمليات الأخرى التى يقوم بها فريق العمل داخل المجموعة .. وهذا النظام مطبق فى الخارج ونحن من اولى الشركات التى تطبقه فى مصر فى مجال السيارات.. وهناك العديد من الشركات الأخرى التى تحاول تقليدنا فى ذلك .. وهذا النظام جيد للغاية فى مراقبة العمل داخل الشركة ومن خلاله نستطيع تقييم أداء فريق العمل بالشركة.

واكد ان هناك مميزات عديدة يتمتع بها جميع العاملين بالشركة .. مثل صندوق العاملين والتأمين الصحى للفرد والعائلة وذلك بخلاف المرتبات.. وكل عام يتم اعادة تقييم المرتبات من جانب قطاع الموارد البشرية علاوة على دراسة إنشاء شركة مساهمة للعاملين بالمجموعة يتم من خلالها الاستثمار بأسهم العاملين وزيادة دخولهم.. هذا بخلاف دور المجموعة الباقارية للسيارات تجاه المجتمع فقد تم إنشاء جمعية خيرية لرعاية العاملين بالشركة وحل مشاكلهم الشخصية وهذا أدى الى زيادة ولاء العاملين بالمجموعة ويتم من خلالها التركيز على التعليم والصحة وغيرها من الأنشطة الأخرى التى تخدم المجتمع.

فرص جديدة

● هل معنى ذلك أن الفترة القادمة سيتم الأستعانة بكفاءات جديدة ؟

- أجاب الطوبجى : «نعم هناك العديد من فرص العمل داخل المجموعة.. فخلال الفترة القادمة سوف يتم الاستعانة بكفاءات جديدة فى ظل التوسعات الكبيرة التى تشهدها المجموعة الباقارية وضخ مزيد من الاستثمارات».

لست ديكتاتورياً

● هناك اتهام أخر.. البعض يصف شخصية فريد الطوبجى بأنها ديكتاتورية .. فما هو تعليقك على ذلك؟

- ردا فريد الطوبجى ضاحكا :" أنا لست ديكتاتوريا كما يدعى البعض .. فنحن لدينا حوالى ١٥ شركة ليست جميعها فى قطاع السيارات وأشارك دائما فى وضع الخطط والأستراتيجيات والميزانيات المخصصة لكل شركة ولا أتدخل فى كل صغيرة.... فليس لدى وقتا لذلك .. ولكننى أتابع تنفيذ تلك الخطط واتدخل فقط فى حالة وجود فروق واضحة وكبيرة بين الخطة العامة المتفق عليها مسبقا والتنفيذ.. وهناك اجتماعات دورية لمتابعة سير العمل داخل جميع الشركات .. وأؤكد لك يا خالد مرة أخرى أننى لا أتدخل فى العمل اليومى بل أعطى لكل فرد فى المجموعة فرصته لممارسة مهام عمله فى ظل السياسة العامة للمجموعة" .

لست قلقا على مستقبل ماهيندرا وبريليانس ونتائجها جيدة

وأضاف: «كما أننى فى حالة قدومى على معاقبة أحد .. لا يتم ذلك فى يوم وليلة .. وليس من المرة الأولى لارتكابه خطأ .. بل يتم اتخاذ القرار النهائى بعد منحه عدة فرص فى تصحيح أوضاعه وعودته الى صوابه .. وبعد الرجوع إلى تقرير الإدارات المعنية بالشركة، نأخذ القرار فورا والجميع شاهد على ما أقوله .. ونحن لدينا شفافية فى اتخاذ القرارات المختلفة ويتم مناقشتها بشكل حضارى فى اجتماعات دورية للبت فيها .. ونحن الشركة الوحيدة التى يتم فيها مناقشة كل القضايا فى الأجتماعات».

مجموعة عز العرب قوة لا يستهان بها فى عملية البيع ببلدنا

أصعب قرار

● ما هو أصعب قرار إتخذه فريد الطوبجى فى مجال السيارات خلال الفترة من ٢٠٠٣ وحتى الآن ؟

- وردا على ذلك قال :"أصعب قرار اتخذته خلال تلك الفترة ..التخلص من مخزون السيارات داخل الشركة خلال فترة الأزمة الأقتصادية العالمية التى أثرت بشكل كبير .. وكان حمل اتخاذ هذا القرار ثقيل بالنسبة لى وراجعت نفسى عدة مرات قبل اتخاذه .. فهو قرارا صعب للغاية وتم بنجاح وحقق الغرض منه وتم بيع جميع مخزون السيارات لدينا".

أفضل قرار

● وما هو أفضل قرار اتخذته خلال هذه السنوات وتشعر بسعادة كبيرة عندما تتذكره ؟

- من أفضل القرارات.. انشاء اكاديمية التدريب وجمعية أولياء الجليل وهى جمعية خيرية .. وعندما أتذكر ذلك يكون أسعد أيام حياتى

● ما هو أحزن يوم مر على فريد الطوبجى خلال تلك الفترة ؟

- كان ايقاف ترخيص الـ SKD الهيكل كامل الصنع فى ٢٠٠٥ وتعطيل ترخيص السيارات خلال الفترة الأنتقالية بين تجميع الأجزاء المفككة مما أدى الى تأخير تسليمات السيارات للعملاء.

أعترض عليها

● ما هى قرارات الحكومة التى تعترض عليها بشدة؟

- عن ذلك قال : « قرار فتح أستيراد السيارات من غير بلد المنشأ" الأستيراد" الرمادى" والذى أضر كثيرا بسوق السيارات المصرى وقد يؤدى على المدى البعيد إلى اختفاء الوكلاء وظهور التجار ويصبح غالبية المصريين تجاراً دون امتلاكهم المقومات الحقيقية لذلك».

الوصول للعالمية

● ما هو حلمك لهذا الكيان الأقتصادى "المجموعة الباقارية للسيارات" ؟

- اجاب الطوبجى قائلا : «حلمى الوصول بهذا الكيان للعالمية .. ويصبح له مكانة فى أوروبا .. وهناك خطوة حقيقية ليصبح لنا تواجد فى أوروبا الشرقية ومنها لاوروبا الغربية .. وهذا هو حلمى خلال الفترة المقبلة .. وفى الحقيقة لا أجد صعوبة فى ذلك بفضل بالكفاءات البشرية فى المجموعة الباقارية الذين يتمتعون بخبرة وكفاءة عالية والتى تساهم دائما فى تحقيق طموحاتنا وأحلامنا المختلفة» .

● كما تعلم أن مرسيدس تعرضت خلال الفترة الماضية لازمات عديدة سواء التى كشفتها وزارة العدل الأمريكية الخاصة بتقديم رشاوى لمسئول مصرى كبير خلال تسعينيات القرن الماضى وحتى عام ٢٠٠٤ بالأضافة الى أزمة استدعاء السيارات لعيوب صناعية ..فهل أستغلت المجموعة الباقارية تلك الأزمة التى تعرضت لها مرسيدس ؟

- أجاب الطوبجى قائلا :" نحن لسنا مستغلين للظروف ومرسيدس شركة محترمة ونقدرها.. ونعمل دائما على تحقيق امالنا بعيدا عن الاستغلال .

لست ديكتاتوراً كما يدعى البعض

● بصفة سيادتكم رئيس شعبة الصناعات الهندسية.. هل ترى أن تطبيق المواصفات العشر الخاص بالجودة والسلامة حققت ما كانت تصبو اليه؟

- عن ذلك يقول : « فى حقيقة الأمر تطبيق المواصفات العشر بداية للحد من دخول المنتجات الرديئة للسوق المحلى وحماية للصناعة المحلية عالية الجودة وستساعد على زيادة جودة المنتج المحلى.. كما أدى تطبيق مثل هذه المواصفات أيضا الى خروج بعض السيارات التى كانت تباع فى بلدنا دون المستوى من الجودة» .

● وماذا عن المواصفات الـ ١١٧ الجديدة الخاصة بالجودة والسلامة ؟

- ردا على ذلك قال: «بالنسبة للمواصفات الجديدة نطالب بسرعة تطبيقها بالرغم من أنها ستزيد نسبة التكاليف لدى البعض الذين لا تتوافر المواصفات الجديدة بسياراتهم .. ولابد من منع دخول تلك السيارات للسوق المحلى للحد من الحوادث التى يروح ضحيتها العشرات يوميا نتيجة عيوب فى بعض أجزائها .. ولكن لتحقيق ذلك لابد من تغيير ثقافة المستهلك نحو اختيار الأفضل.. وهنا يأتى دور وسائل الأعلام المختلفة لزيادة التوعية نحو ذلك».

حصلنا على جائزة التميز والجودة من المؤسسة الأوروبية للأعمال بأكسفورد

● هل الأتفاقيات التى تم توقيعها بين مصر والدول الأخرى ستؤثر على سوق السيارات ؟

- أكد الطوبجى قائلا: «الإتفاقيات التجارية بين الدول هى اتفاقيات تساعد الميزان التجارى بين الدول وتساعد على التصدير والإستيراد بين الدول وفتح الحدود ليصبح العالم كله سوقا واحدا.. وبالتأكيد هناك استفادة جيدة لبلدنا بصفة عامة ولكن بصفة خاصة هذه الإتفاقيات تضر ببعض القطاعات التى لا تستطيع منافسة البلدان الأخرى فى انتاجها بسبب كثافة الإنتاج فى البلاد الأخرى.. ولذلك فإنى اطالب بدراسة القطاعات التى تضررت من هذه الإتفاقيات ، وعلى رأسها قطاع السيارات الذى لا يستطيع المنافسة مع الدول التى طبقت هذه الإتفاقيات.. وتكون النتيجة ان تصبح هذه الاتفاقيات فى صالح اتجاه واحد وهو الإستيراد مما يؤثر على الصناعة المحلية.. ويمكن على المدى البعيد غلق المصانع المحلية فى مجال تصنيع السيارات لو لم يتم تدارك هذا الموضوع فى اسرع وقت ممكن، وذلك بتفعيل استراتيجية الصناعة التى تم توقيعها العام الماضى فى فرانكفورت وتشجيع البنوك فى ضخ الأموال بسعر مناسب للصناعة وتفعيل الاتفاقيات التى تساعد على التصدير مثل الكوميسا والإفتا.. ولكن فى آخر الأمر تغلب المصلحة العامة على الخاصة ، كما انه لابد ان يتم توفيق اوضاع كل الشركات حسب اتجاه الحكومة ولكن لابد أولاً معرفة اتجاه الحكومة فى الفترة القادمة بالنسبة للإتفاقيات التجارية مع الدول الأخرى».

لم أدخل فى صراعات

● كما هو معروف أن هناك صراعا مستمرا فى السوق المصرى بين رجال الأعمال لخطف العديد من التوكيلات .. هل حدث ذلك بالفعل مع الباقارية للسيارات للحصول على توكيل كيا والفاروميو وفولفو وفورد وأخيرا ميتسوبيشى؟.. وما تعليقك على ذلك ؟

- نفى فريد الطوبجى ذلك قائلا :" أنا لم أدخل فى صراع مع أحد للحصول على أى توكيل.. فلم أسع للحصول على ميتسوبيشى كما يقول البعض ولا فولفو أو فورد.. ولكن فعلا شاركنا فى مباحثات عديدة للحصول على توكيل كيا والفاروميو وكان ذلك أيام اوربان (الإدارة السابقة) والذى كان يطالب بالحصول على توكيل الفاروميو فى الشرق الأوسط وأفريقيا ولكنهم رفضوا ذلك ووافقوا على مصر فقط.

لم أدخل فى صراعات مع أحد للحصول على أى توكيل

● كيف يمكن زيادة حجم المبيعات والانتاج المحلى فى بلدنا خلال المرحلة المقبلة ؟

- يرى الطوبجى أنه لزيادة حجم الأنتاج المحلى لابد من دعم الحكومة وتفعيل استراتيجية التصنيع والأتفاقيات التى تساعد فى تصدير منتجاتنا للدول الأخرى مثل الكوميسا والإفتا بالأضافة الى دخول البنوك كقطاع أساسى فى تمويل وتصنيع السيارات بفائدة قليلة ومراجعة الإتفاقيات التجارية التى تضر بقطاع السيارات وبذلك يكون من المتوقع أن يصل حجم مبيعاتنا الى نصف مليون سيارة.

● هل هناك مفاجآت جديدة سيتم طرحها خلال مشاركة المجموعة الباقارية بمعرض اوتوماك أخبار اليوم فى دورته القادمة ؟

- أكد الطوبجى أن هناك مفاجآت عديدة وطرازات جديدة سيتم طرحها خلال مشاركة الباقارية فى اوتوماك أخبار اليوم فى دورته القادمة التى من المتوقع أن تكون من أقوى دوراته.

● فى النهاية .. ما هو تقييمك لاداء ملحق السيارات خلال الفترة الماضية ؟

- قال: «فى الحقيقة ملحق السيارات بأخبار اليوم ممتاز.. وانتظره من اسبوع لاخر خاصة مقالك يا خالد الذى يطالعنا أسبوعيا بأسرار السوق المصرى للسيارات».

القصة الكاملة لتوكيل جريت وول وشركة توزيع وبيع التجزئة لسيارات BMW



■ فريد الطوبجى وهشام عز العرب ومصطفى ياسين بعد توقيع عقد الشراكة

الثقة والالتزام طريق مركز خدمة ومعارض محمد ذكى للقمة محلياً

قاعات العرض المتخصصة لـ «كيا» و«رينو» تضم تشكيلة كاملة للعلامتين الشهيرتين

المحاسب محمد ذكى رئيس مجلس الإدارة يؤكد:

تقديم أفضل الخدمات لعملاء «رينو» و«كيا» هدف ثابت لمركز خدمة ومعارض محمد ذكى

يوما بعد يوم تؤكد هذه الشركة احقيتها للتواجد بين الكبار على مستوى سوقنا المحلى، انهاشركة مركز خدمة ومعارض محمد ذكى الموزع المعتمد للشركة المصرية العالمية للسيارات وكيل رينو فى مصر وشركة المصرية العالمية للتجارة والتوكيلات وكيل كيا الوحيد فى مصر والتى استطاعت عبر خدماتها المتميزة ان تحظى بثقة واحترام الجميع على مستوى السوق المحلى كما انها تحظى بدعم خاص من جانب شركة EIM الوكيل الوحيد للإسم الفرنسى وشركة EIT الوكيل الوحيد للإسم الكورى الشهير.

ملحق السيارات إلتقى الرجل الأول بشركة مركز خدمة ومعارض محمد ذكى المحاسب محمد ذكى رئيس مجلس الإدارة والذى أكد ان أن التخصص أصبح سمة السوق العالمى من هذا المنطلق حرصت الشركة على أن يكون لكل علامة معرضها الخاص والمستقل لأن الهدف الأساسى هو تقديم خدمة متميزة لعملاء كيا ورينو وأضاف أن ذلك يأتى فى إطار تعاون دائم ومستمر مع وكلاء الإسمين الشهيرين.

كما أكد على إن ما تحققة الشركة لم يكن ليتحقق لولا التعاون المخلص من جانب المسئولين بالشركتان وعلى رأسهم أحمد شرف الدين الرئيس التنفيذى وخالد يوسف رئيس قطاع السيارات ودكتور عمرو الحبال مدير عام مبيعات. «رينو» ووليد خطاب مدير عام مبيعات «كيا».. كما أعلن ان الشركة تستعد حاليا لاطلاق العديد من المفاجآت وذلك خلال الايام القليلة القادمة والتى ستكون اضافات غير معهودة فى سوقنا المحلى وذلك جنبا لجنب مع تقديمها للهدايا العينية القيمة وذلك بمناسبة الاعياد لجميع عملاء الشركة.. كما أكد على انها بالفعل اعتمدت نظام الاستبدال «الترید ان» والذى يتيح لعميل رينو استبدال سيارته القديمة بأخرى حديثة مع اعداد القديمة وعرضها للبيع باسعار منافسة.

كما اشار الى ان الشركة تقدم لعشاق كيا السيارة سبورتاچ حصريا بمعارضها.. كما توقع ان تحقق رينو وكيا خلال الاشهر القادمة مزيدا من الازدهار وان تنافس وبقوة على قمة السوق المحلى للسيارات المستوردة.. كما اكد على ان شركة مركز خدمة ومعارض محمد ذكى والتى تقدم خدمات متكاملة «3S» ستواصل جهودها بهدف الحفاظ على النتائج الرائعة التى حققتها خلال الفترة الماضية وهى النتائج التى جعلت الشركة الأم تصنفها كموزع من الفئة الأولى وان ذلك سيدفع القائمين على الشركة لبذل مزيد من الجهد للحفاظ على تلك المكاسب التى تحققت وتنميتها.


■ المحاسب محمد ذكى



■ قاعة عرض شركة مركز خدمة ومعارض محمد ذكى المتخصصة فى بيع سيارات رينو واجهة مشرفة للاسم الفرنسى الشهير

بمناسبة الأعياد.. هدايا قيمة ومفاجآت بانتظار عملاء مركز خدمة ومعارض محمد ذكى للسيارات

حصريا.. كيا «سبورتاچ» بمعارض محمد ذكى


■ رينو «فلوانس»
■ كيا «كارينز»


■ كيا «سبورتاچ»

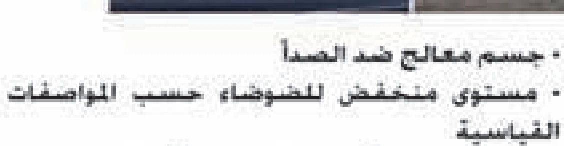
طفرة في قطاع النقل التجاري في مصر

• المصرية العالمية للسيارات تطرح أقوى مجموعة من شاحنات و أوتوبيسات هيونداى لتناسب جميع الأغراض.
• مواصفات سيارات هيونداى التجارية تتفوق بكل المقاييس.
• ثقة متبادلة بين شركة EIM و هيونداي للسيارات التجارية.





تمتاز سيارات نقل هيونداي الجديدة بتعدد تطبيقاتها المختلفة لتناسب جميع الإحتياجات و القطاعات مثل القطاعات الهندسية و الطبية و الصناعية، و تشمل هذه التطبيقات سيارات فان – ثلاجة – ونش إنقاذ و تدخل سريع – قلاب – كساحة – تنك مياه او وقود – إطفاء. كل ذلك من خلال موديلات متنوعة توافرت بأشكال مختلفة لتناسب جميع الأغراض فتبدأ من HD45 خفيفة الحمولة إلى HD1000 و ما بينهما من HD65 - HD78 – HD72 كما تمتاز محركات هذه الموديلات بالتوافق مع الوقود المحلي لضمان أداء أفضل لأوتوبيسات و شاحنات هيونداي من EIM



تمتاز سيارات نقل هيونداي الجديدة بتعدد تطبيقاتها المختلفة لتناسب جميع الإحتياجات و القطاعات مثل القطاعات الهندسية و الطبية و الصناعية، و تشمل هذه التطبيقات سيارات فان - ثلاجة - ونش إنقاذ و تدخل سريع - قلاب - كساحة - تنك مياه او وقود - إطفاء.

كل ذلك من خلال موديلات متنوعة توافرت بأشكال مختلفة لتناسب جميع الأغراض فتبدأ من HD45 خفيفة الحمولة إلى HD1000 و ما بينهما من HD65 - HD78 - HD72 - كما تمتاز محركات هذه الموديلات بالتوافق مع الوقود المحلي لضمان أداء أفضل و عمر أطول للمحرك و مزودة بنظام تعليق مصمم خصيصا للطرق المصرية الوعرة و الغير ممهدة.

المواصفات الفنية التي تتميز بها شاحنات و سيارات هيونداي التجارية

موديل HD72 ذات الحمولة المتوسطة : محرك ديزل رباعي الاشواط

4 سلندرفي خط مستقيم بقدرة تبدا من 120 حصان عند 2900 لفة / الدقيقة و حتي 155 حصان

و عزم 294 نيوتن.متر عند 2000 لفة / دقيقة زائد حقن مباشر . كما تتميز ايضاً هذه السيارة بتجهيزات فاخرة لتحقق كل سبل الراحة و الأمان و تشمل دهانات خاصة ومقاومة للصدأ. وجميع الأجهزة اللازمة للإنارة الأمامية والخلفية . باور ستيرينج. فرامل خدمة تعمل هيدروليك بمؤازرة (سرفو) معززة هوائيا. فرامل المحرك تعمل على خط العادم. شاسيه مصمم للخدمة الشاقة ويتلائم مع الأحمال ومطابق لقوانين الطرق والكبارى المصرية. و تكتمل هذه المواصفات لتحقق حمولة للسيارة 7.2 طن معززة بنظام جر 4x2 و نظام تعليق المحور الامامى و الخلفى ثابت ومزود بسوست ورقية - ومساعدين خدمة شاقة.

كما تطرح الشركة المصرية العالية للسيارات طراز HD65 الذي يتميز بسعة لترية 3568 سي سي و قوة من 100 حصان إلى 155 حصان

و أبعاد 4.88 مترX1.87متر و هناك أيضا طراز HD45 الذي يتميز بسعة لترية 2607 سي سي

و قوة 80 حصان بعزم 167 نيوتن.متر و أبعاد 4.88 مترX1.87متر.

من أهم ما تتميز به شاحنات هيونداي:

• شاسية مصمم للخدمة الشاقة و مطابق لقوانين الطرق و الكباري المصرية
• كابينة تسمح بالمرور في أضيق الأماكن
• مناورة تسمح بالدوران في الأماكن الضيقة بقطر دوران 5.4 متر
• كابينة قابلة للميل 50 درجة مما يسهل عملية الصيانة
• محركات تتوافق مع الوقود المحلي لضمان أداء أفضل و عمر أطول للمحرك
• دهان الكابينة معالج ضد الصدأ

الراحة و الأمان لجميع الركاب بالاضافة الى الاداء المتميز هو الهدف الأساسي لمصممي أتوبيسات هيونداي لنقل الركاب.

تتميز أتوبيسات هيونداي لنقل الركاب الجديدة بتصميماتها الفريدة من حيث الأمان و الفخامة و معدل استهلاك الوقود لضمان راحة الركاب خاصةً في الرحلات الطويلة. و هذا من خلال المسافات المتسعة بين المقاعد و أحزمة الأمان لكل مقعد و تكييف الهواء القوي داخل الحافلة الذي يتلائم مع طبيعة الطقس شديد الحرارة في المنطقة و الذي يضمن وصوله إلى كل مقعد، وزجاج أمامي واسع الأبعاد لتوفير الرؤية الأفضل للسائق و الركاب، و تتمثل هذه العناصر في أوتوبيسات الCounty و الUniverse و الSuper Aero city.

حرصاً من الشركة المصرية العالمية للسيارات على توفير كل ما هو افضل لقطاع نقل الركاب، فتتطرح للسوق اوتوبيس هيونداى Universe العملاق بطول 12 متر ليناسب جميع قطاعات النقل الجماعى مثل القطاعات الرياضية ، التعليمية ، السياحية و الصناعية، فيأتي هذا الطراز بمحرك ديزل Euro II بقدرة 290 حصان

و حتى 400 حصان و عزم 1079 نيوتن.متر. كما أنه مزود ب 44 مقعد و تكييف فريون.

و تطرح أيضاً الشركة المصرية العالمية للسيارات أوتوبيس هيونداى county ذو الحجم المتوسط (mini bus) بمحرك ديزل بقدرة 120 حصان و حتى 155 حصان و عزم 294 نيوتن.متر. و يأتي ب 29 مقعد و مواصفات إستوائية.

من أهم ما تتميز به أوتوبيسات هيونداي لنقل الركاب:

• جسم مصنوع من قطعة واحدة مما يرفع نسبة الأمان للركاب فحالة الحوادث لاقدر الله
• جسم معالج ضد الصدأ
• مستوى منخفض للضوضاء حسب المواصفات القياسية
• مسافات متسعة بين المقاعد لراحة الركاب
• تكييف هواء قوي يتلائم مع طبيعة الطقس شديد الحرارة

شركة EIM

تدير المصرية العلمية للسيارات مجموعة توكيلات تضم 30 شركة من الشركات الدولية و متعددة الجنسيات التي تمثل سلسلة عريضة من الأنشطة تتنوع ما بين السيارات و الألات البحرية و المحركات

و معدات البناء و الإنشاء و الطيران. يعمل بالشركة، التي تتخذ من المقطم بالقاهرة مقرا لها، 1500 موظف و تتمتع بتواجد في جميع أنحاء الجمهورية مما يسمح بتوزيع منقطع النظير و القرب من العملاء. فروع المصرية العالمية للسيارات تنتشر في جميع أنحاء الجمهورية و البالغة 14 فرعا موجودة في الإسكندرية و المنصورة و العريش و شرم الشيخ و الغردقه و أسيوط و الأقصر و إدفو و أسوان و مرسى علم و وادي النطرون و المنيا و سوهاج و السويس.






بمناسبة حلول عيد الأضحى المبارك

شركة «جابر عبد الشهيد» تقدم عروضا وتخفيضات هائلة لعملائها المتميزين

الشركة تقدم تشكيلة متنوعة من الطرازات بمواصفات خليجية وأسعار خيالية

بمناسبة حلول عيد الأضحى المبارك تطلق شركة "جابر عبد الشهيد لتجارة السيارات" عروضا وتخفيضات هائلة على جميع السيارات الخليجية التى تقدمها لعملائها المتميزين فى السوق المحلى وذلك لتحقيق رغباتهم فى امتلاك سيارة بأيسر الاجراءات واسرعها.

وكما عودتنا شركة "جابر عبد الشهيد" على تقديم كل ما هو جديد تقدم السيارة ڤولكس ڤاجن (پاسات - چيتا)

حيث توفر الشركة پاسات موديل ٢٠١١ السيارة العائلية التى تتميز بالفخامة والرفاهية من حيث الشكل الخارجى وجمال التصميم حيث انها تحمل طابع رياضى يتميز بالفخامة فهو تصميم ديناميكى عصرى فمجرد الوقوف أمام تلك السيارة نجدها تخطف العقول وتتألق بأناقتها وفخامتها العالية وبالانتقال الى داخل السيارة نجد مقصورة عالية الجودة والفخامة مزودة بتقنيات متطوّرة بهدف تأمين أعلى مستويات السلامة والراحة والمتعة خلال القيادة بما فيها من فرش جلد طبيعى عالى الجودة مع ومقاعد كهربائية لتتيح لك اختيار وضعية جيدة تمكنك من القيادة بطريقة مريحة فضلا عن امكانية تخزين ثلاث وضعيات لمقعد السائق للرجوع اليها فى أى وقت.. تضم أيضا عجلة قيادة رياضية متعددة الاستخدامات "مالتى فانكشن" ليتيح للسائق التحكم السهل والمريح فى كل وظائف السيارة بما فيها قائمة الخيارات المتطورة وجميع وظائف الراديو CD كل هذا

ڤولكس ڤاجن «پاسات» تجعل حياتك أكثر متعة ورفاهية

يتيح الراحة العالية للسائق والتحكم الكامل فى كل الامكانيات بأقل مجهود بالاضافة الى البلوتوث والتليفون الموجود بالتابلوه وذلك حفاظا على سلامة السائق وهى مزودة بعجلات رياضية قياس ١٧ وفتحة سقف وستائر خلفية وجانبية فضلا عن مميزات السلامة الاخرى المتمثلة فى برنامج الثبات الإلكترونى ESP ونظام الفرامل ABS الأمر الذى يتيح للسائق القدرة على توجيه السيارة على الأسطح الإنزلاقية علاوة على ١٠ وسائد هوائية وتكييف، وهى مزودة بنظام Smart Key لتشغيل المحرك ومزودة بمثبت سرعة متطور لهذه السيارة ونظام ايقاف اوتوماتيكى Auto Hold وأنوار باى زينون.. توفر «پاسات» مزودة بمحرك TSI سعة ١٤٠٠ سى سى بقوة ١٢٢ حصان وعزم ٢٠٠ نيوتن .متر ويرتبط هذا المحرك بناقل حركة DSG7 من ٧ سرعات مع تقنية "دبل كلتش"..وتقدم ايضا الشركة السيارة الشبابية ڤولكس ڤاجن چيتا حيث نجد تناغم التصميم وخفة الحركة مما يجعلها سيارة صالون متألقة بأناقتها وتغريك برشاقتها الرياضية لتجربتها بنفسك حيث نجد الصبغة الرياضية التى تميز السيارة چيتا فهى مزودة بمحرك سعته ١٦٠٠ سى سى ومزودة بناقل حركة أوتوماتيك تيبترونيك من ٧ سرعات وتتميز بإستخدام بنزين ٩٢ أوكتين.

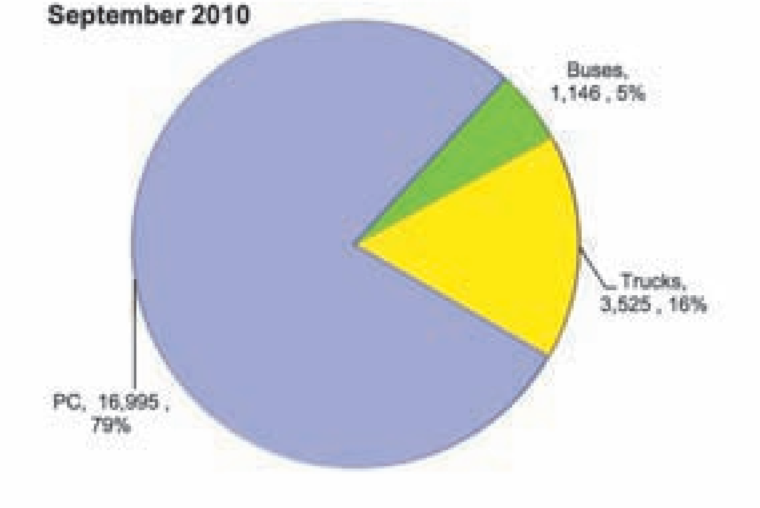
كما توفر أيضا السيارة الكورية التى حققت أرقام مبيعات قياسية فى السوق المحلى وهى كيا سيراتو وذلك بمواصفات خاصة وأيضا تقدم النسخة الكويتية منها السيارة سيراتو كوبيه التى حازت على إعجاب الشباب.

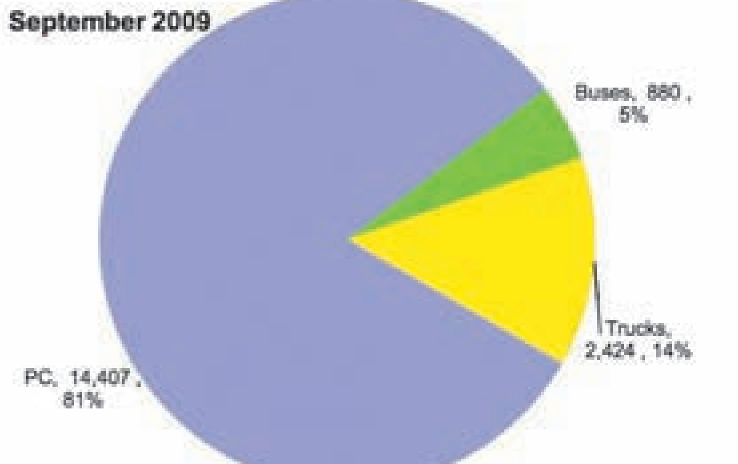
تقدم الشركة كيا سول high line وكيا كارينز high line موديل ٢٠١١ وذلك بالوانها المختلفة .. ولعشاق العلامة الألمانية العريقة BMW تقدم الشركة السيارة BMW316i بسعر خيالى.

■ ڤولكس ڤاجن «چيتا»

كشفها تقرير مجلس معلومات سوق السيارات لشهر سبتمبر

٢١٦٦٦ المبيعات الإجمالية لقطاعات السوق «سيارات ركوب - شاحنات - أوتوبيسات»





■ رسم يوضح أداء كل قطاع خلال شهر سبتمبر ٢٠١٠ مقارنة بمعدل نفس الشهر فى العام الماضى

خالد حسنى المتحدث الرسمى لـ «أميك» يؤكد:

السوق استرد عافيته.. وتحقيق رقم قياسى فى مبيعات السيارات طبيعى

أداء متميز للشركات داخل السوق المصرية للسيارات.. هذا ما كشفت عنه الأرقام الى تضمنها تقرير مجلس معلومات سوق السيارات «أميك» لشهر سبتمبر ٢٠١٠.

أرقام المبيعات بالفعل جاءت مشجعة على جميع المستويات «سيارات ركوب - اوتوبيسات وشاحنات» حيث بلغت المبيعات الاجمالية ٢١٦٦٦ سيارة من مختلف الطرازات بارتفاع نسبه ٢٢٪ عن ارقام المبيعات التى تحققت خلال سبتمبر ٢٠٠٩ والتى بلغت ١٧٧١١ سيارة وبدورنا نعرض لنتائج كل قطاع من طاعات السوق والبداية مع نتائج قطاع سيارات الركوب والذى حقق مبيعات اجمالية بلغت ١٦٩٩٥ سيارة من مختلف الفئات بارتفاع نسبته ١٨٪ حيث حقق مبيعات اجمالية خلال سبتمبر ٢٠٠٩ بلغت ١٤٤٠٧ سيارة بنظرة متعمقة لقطاع سيارات الركوب والذى ينقسم لثمانى فئات هى:

١٠٠٠ سى سى فأقل، ١٠٠٠ سى سى الى ١٣٠٠ سى سى، ١٣٠٠ سى سى الى١٥٠٠ سى سى، ١٥٠٠ سى سى الى ١٦٠٠ سى سى، ١٦٠٠ سى سى إلى ٢٠٠٠ سى سى، ٢٠٠٠ سى سى فأكبر ، SVV اقل من أو تساوى ٢٠٠٠ سى سى وSVU أكبر من ٢٠٠٠ سى.سى سنلاحظ ان خمس من هذه الفئات حققت نموا مقابل انخفاض مبيعات ثلاث فئات فقط هى فئة ١٠٠٠ سى.سى الى ١٣٠٠ سى سى وتراجعت مبيعاتها من ١٥١٨ سيارة خلال سبتمبر ٢٠٠٩ الى ٩٥٨ سيارة سبتمبر ٢٠١٠ فئة الـ SUV اقل من أو تساوى ٢٠٠٠ سى سى من ٦٥٠ سيارة سبتمبر ٢٠٠٩ الى ٥٢٤ سيارة سبتمبر ٢٠١٠ وفئة SUV ٢٠٠٠ سى سى فأكبر من ٥٤٣ سيارة سبتمبر ٢٠٠٩ الى ٤٨١ سيارة خلال سبتمبر ٢٠١٠ فى المقابل حققت باقى الفئات ارتفاعا كبيرا خاصة فئة ١٠٠٠ سى سى فأقل والتى تضاعفت مبيعاتها تقريبا من ١٦٩ سبتمبر ٢٠٠٩ الى ٣١٨ سيارة خلال نفس الشهر من عام ٢٠١٠ وفئة ١٦٠٠ سى سى الى ٢٠٠٠ سى سى حيث ارتفعت المبيعات من ١٦٢ الى ٣٦٠ سيارة بنسبة نمو يتجاوز الـ١٠٠٪ بينما حافظت فئة ١٥٠٠ سى سى الى ١٦٠٠ سى.سى على اداء القطاع ككل حيث حققت نموا فى مبيعات بنسبة ٢٥,٥٪ محققة ١٠٦٧٠ سيارة خلال سبتمبر ٢٠١٠ مقابل ٨٥٠٤ سبتمبر ٢٠٠٩.

■ خالد حسنى
المتحدث الرسمى لـ «أميك»

نتائج جيدة للأوتوبيسات

قطاع الاوتوبيسات هو الآخر حقق نتائج جيدة على مستوى فئاته الثمانى حيث نجحت ٦ فئات فى تحقيق ارتفاع فى مبيعاتها خلال شهر سبتمبر ٢٠١٠ مقارنة بنفس الشهر لعام ٢٠٠٩ بينما انخفضت مبيعات فئتين فقط.

ابرز تطور فى الاداء كان من نصيب فئة الاوتوبيسات الميكرو والتى ارتفعت مبيعاتهامن ٢٨٠ وحدة الى ٤٨٧ وحدة وفئة الـ مينى حيث ارتفعت مبيعاتها من ١٢٥ الى ١٧٠ وحدة خلال سبتمبر ٢٠١٠ وفئة الـ ماكسى سيتى والتى ارتفعت مبيعاتها من ٧ وحدات الى ٧١ اوتوبيسا وهذا يشير الى تطور كبير فى القطاعات المرتبطة بالنقل السياحى ونقل الركاب اما التراجع الاكبر كان فى فئة الـ مينى السياحى والى انخفضت مبيعاتهامن ٥٢ وحدة الى ٩ وحدات فقط اجمالى مبيعات قطاع الاوتوبيسات بلغ ١١٤٦ ارتفاعا من ٨٨٠ اوتوبيسا.

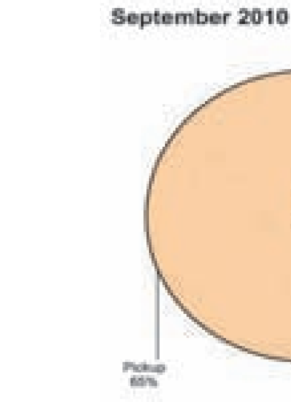
النمرة النهائية للشاحنات

واصل قطاع الشاحنات اداءه القوى وحقق النمرة النهائية خلال شهر سبتمبر ٢٠١٠ حيث حقق مبيعات اجمالية بلغت ٣٥٢٥ شاحنة مقابل ٢٤٢٤ شاحنة فى سبتمبر ٢٠٠٩ ابرز الملاحظات على قطاع الشاحنات والذى يتآلف من ست فئات ان جميع الفئات حققت ارتفاعا بنسب متفاوتة إلا ان الاداء المتميز لفئة الـ پيك آپ كان وراء ارتفاع بنسبة تطور اداء جميع الفئات حيث حققت ارتفاعا نسبته ٣٠٪ من ١٧٧٢ سبتمبر ٢٠٠٩ الى ٢٣٠٨ سبتمبر ٢٠١٠ ايضا هناك فئة الشاحنات الخفيفة متوسطة الحجم والتى ارتفعت مبيعاتها من ٣٩٦ شاحنة سبتمبر ٢٠٠٩ الى ٨٤١ شاحنة سبتمبر ٢٠١٠.

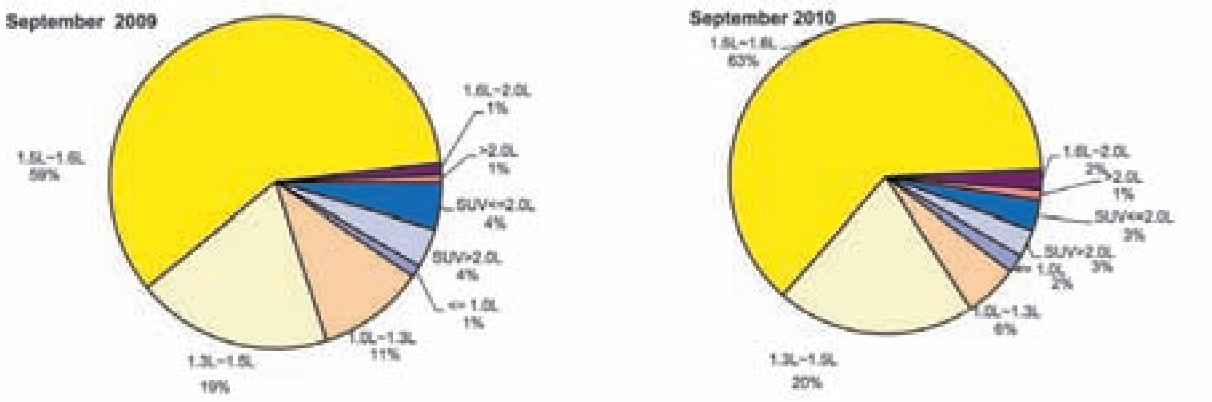
الاداء داخل قطاع الشاحنات يعكس تطور اداء القطاعات المرتبطة خاصة قطاع التشييد والبناء.

بهذه الارقام يكون السوق المصرى قد اقترب من رقم ٢٠٠ ألف سيارة الأمر الذى يرشحه للوصول الى رقم ٢٥٠ ألف سيارة خلال عام ٢٠١٠.

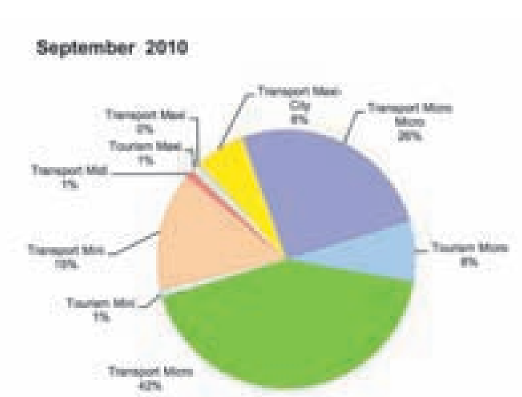
من جانبه اكد خالد حسنى المتحدث الرسمى لمجلس معلومات سوق السيارات ان السوق استرد عافيته وأن عام ٢٠١٠ سيشهد تحقيق رقم قياسى فى مبيعات سوق السيارات المصرية وان ذلك لن يكون مفاجأة نظرا لخبرة الشركات المصرية والتى استطاعت خلال الاشهر الماضية ان تنفذ سياسات تسويقية بناءة مكنتها من تحقيق ارقام المبيعات المستهدفة اضافة لدخول حد تنوع الطرازات والتى اصبحت تخاطب شرائح واسعة واضاف ان سوق التقسيط فى مصر مازال بعيدا ويحتاج لمزيد من الجهد والذى سيستثمر بالطبع نظرا لتطور رؤية المستهلك المصرى الذى اصبح قادرا على تحديد اختياراته بكل دقة فى ضوء امكانياته.



■ نصيب الفئات المختلفة لقطاع الشاحنات



■ رسم يوضح نصيب كل فئة من سيارات الركوب من اجمالى مبيعات هذا القطاع

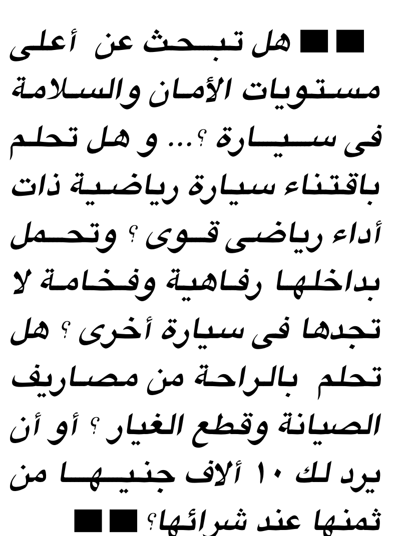


■ نصيب الفئات المختلفة لقطاع الأوتوبيسات

اشترى مازدا «3» من «چى بى أوتو» وتمتع بأقوى العروض



■ أداء قوى لـ مازدا «3» على الطرق السريعة



■■ هل تبحث عن أعلى مستويات الأمان والسلامة فى سيارة ؟... و هل تحلم باقتناء سيارة رياضية ذات أداء رياضى قوى ؟ وتحمل بداخلها رفاهية وفخامة لا تجدها فى سيارة أخرى ؟ هل تحلم بالراحة من مصاريف الصيانة وقطع الغيار ؟ أو أن يرد لك ١٠ ألاف جنيهها من ثمنها عند شرائها؟ ■■



■ تصميم ايروديناميكى لـ مازدا «3» وفر لها أداء رياضيا على الطرق

العرض الأول .. استرداد ١٠ ألاف جنيهها من ثمن السيارة

العرض الثانى .. نتحمل عنك مصاريف الصيانة وقطع الغيار لمدة ٣ سنوات أو ١٠٠ ألف كم أيهما أقرب



■ وضعية قيادة ممتعة توفرها «مازدا» لقائدها

إذا رغبت فى ذلك فالسيارة مازدا 3 تحقق لك ذلك والتى ترعاها "چى بى اوتو" فى مصر حيث تقدم لها كل الإمكانات من مراكز خدمة وتوافر قطع غيار لا تتوافر فى سيارة من فئتها فى مصر كل هذه العروض التى تقدمها "چى بى اوتو" لعشاق مازدا 3 ما هى إلا لتأكيد الشركة على أنها الأقوى والأكثر حرصا ورعاية ليس للسيارة مازدا 3 فقط بل لعملاء مازدا فى مصر.

ولو تحدثنا عن مازدا 3 وإمكانياتها الرائعة فإنها استطاعت أن تحصل على أعلى تقدير للامان والسلامة وذلك يرجع إلى تكنولوچيا الأمان والسلامة المتمثل فى وسادتين هوائية داخلية لزيادة حاله الأمان والسلامة كما تقدم السيارة بفرامل مانعه للانزلاق ABS.

ولو تحدثنا عن الرفاهية فالسيارة من الداخل تتميز بالجمال والرقى فى المواد المستخدمة وخطوط التصميم وتوزيع الأزرار والعدادات المطعمة بالكروم ووضعية الراديو CD ومكان ناقل الحركة بالإضافة إلى الرحابة ومساحات التخزين كما يتميز صالون السيارة بنظام عزل جديد حول الأبواب وبين المقصورة والمحرك أيضا يضمن انطلاقة صامتة فى الداخل بدون إزعاج السيارة تقدم بمحرك ١٦٠٠ سى سى يولد قوة ١٠٣ حصان .

من جهة أخرى تقدم چى بى اوتو وكيل مازدا الشكر لعملاء مازدا على الثقة والإقبال الكبير على اقتناء السيارة الأسطورة ومن اجل عملائها تستمر " چى بى أوتو " فى تقديم عروضها عند شراء مازدا 3 تحصل على صيانة وقطع غيار مجانا لمدة ٣ سنوات أو ١٠٠ ألف كيلو أيهما اقرب ، والعرض الثانى هو إسترداد عشرة آلاف جنيه من ثمن السيارة.

وتقدم چى بى اوتو لعملائها أيضا خدمة عالمية بأيدى مصرية وخبرة يابانية فى جميع مراكز خدمتها لمازدا فى مصر.



■ مقصورة مازدا «3» توفر أعلى درجات الراحة والرفاهية

مدحت اسماعيل مدير التسويق والمبيعات للشركة المصرية التجارية وأوتوموتيف «وكيل سيارات ڤولكس ڤاجن» يكشف أدق الأسرار لملحق السيارات:

٢٠ مليون جنيه استثماراتنا السنوية فى خدمات ما بعد البيع

«أوتوماك أخبار اليوم ٢٠١١» سيشهد مفاجآت رائعة لعشاق «ڤولكس ڤاجن»

■■ ارتباط العملاء بسيارة معينة بالفعل يثير التساؤل حول الوكيل الذى يقف وراء هذه العلامة وكيف نجح فى بناء جسر الثقة والاحترام مع عميله الذى اصبح لديه قناعة تامة بانه يستثمر فى استخدام سيارات هذا الوكيل.
اليوم نتعرض لنموذج يحتذى فى سوقنا المحلية.. الشركة المصرية التجارية واوتوموتيف الوكيل الوحيد لسيارات ڤولكس ڤاجن واودى فى مصر والذى استطاع تدعيم علاقاته بعملائه بشكل غير مسبوق محليا وحتى نتعرف بشكل دقيق على استراتيجية النجاح لهذه الشركة كان علينا ان نلتقى احد كبار المسئولين بالشركة انه مدحت اسماعيل مدير التسويق والمبيعات بالشركة فى حوار كشفنا خلاله ادق الخبايا والاسرار فى هذه العلاقة كما حصلنا على اجابات شافية لابرز الاسئلة والاستفسارات التى تشغل بال عشاق العلامة الالمانية العريقة ■■

عدم الإلتزام بالإشتراطات الصارمة لضمان الشركة الأم

وراء خروج السيارات الخليجى من مظلتها العالمية


■ مدحت اسماعيل

العام القادم يشهد الافتتاح الرسمى لمركز خدمة شبرا الخيمة بعد تطويره

وصرح ضخم لخدمة العملاء بالتجمع الخامس


■ ڤولكس ڤاجن «پاسات»

■ ڤولكس ڤاجن «جولف»



■ ڤولكس ڤاجن «چيتا»

لكن بالطبع كان علينا بداية ان نتعرف على رؤيته للسوق وتقييمه للاداء سألناه كيف ترى السوق المصرية للسيارات حاليا .. وهل تعتقد انها قابلة للتطوير خلال الفترة القادمة؟
– عن ذلك يقول مدحت إسماعيل مدير التسويق والمبيعات للشركة المصرية التجارية وأوتوموتيف: السوق المصرية بالفعل واعدة وهذه وجهة نظر الشركات العالمية ومن بينها شركة ڤولكس ڤاجن التى تولى مصر اهتماما كبيرا.. نحن من جانبنا نحرص على التواصل مع الشركة الأم .. إما السوق المصرية فبالفعل هناك فرص حقيقية لتوسيع السوق ونموه ولكن يجب ان يكون ذلك فى اطار دراسات واعية نقدم من خلالها النوعيات المطلوبة فقط واذا علمنا ان السوق المصرية تتجه للوصول لرقم ٢٥٠ ألف سيارة خلال ٢٠١٠ فيجب ان نعلم انه رقم محترم يعبر عن قدراتنا وان نعمل على زيادته ولكن بطريقة مدروسة.

■ كيف من وجهة نظرك؟
– يرد قائلا: لدينا حاليا مصانع تجميع سيارات تنتج انواعا متعددة إلا ان الكميات التى يتم انتاجها لم تصل للحجم الاقتصادى وهذا يعرض هذه الاستثمارات التى تم ضخها لتشييد المصانع للخسارة من هنا أرى ان نعمل على تعظيم الانتاج لخفض التكلفة مع تخصيص الزيادة وتوجيهها للتصدير خاصة البلدان التى ترتبط معنا باتفاقيات.

■ هل ترى ان تطور الاعمال بالسوق المصرية يتلاءم مع الامكانيات المتاحة؟
– يبتسم مدحت وهو يقول: لكل شركة وجهة نظر خاصة ومن جهتنا نحن الشركة المصرية التجارية واوتوموتيف نجحنا بالفعل على مدار السنوات الماضية فى تعظيم تواجدنا ولدينا حاليا نصيب محترم لا يقل من ٢٠٪ من حجم سوق الصالونات الفاخرة عالية التجهيز من الحجم المتوسط حيث نقدم موديلات لديها سمعة رائعة على رأسها الباسات وجيتا.

٢٠٪ نصيبنا من السوق المصرية للسيارات الفاخرة

٣ ٪ من حجم السوق

■ ماذا عن نصيبكم من اجمالى السوق المحلية للسيارات؟
– حاليا نصيبنا من السوق يصل الى ٣٪ ونخطط حاليا للوصول الى نسبة ٥٪ خلال عام ٢٠١٣ .

■ تطور أعمال ڤولكس ڤاجن فى مصر ظهر جليا خلال الفترة الماضية برأيك مع الاسباب التى تقف وراء ذلك التطور؟
– عن ذلك يقول: الحقيقة هناك أسباب عديدة على رأسها الرغبة الاكيدة فى توفير خدمات على اعلى مستوى وهو هدف ثابت واساسى فى استراتيجية الشركة حيث نضع العميل نصب أعيننا منذ اللحظة الاولى لتعامله معنا فهى علاقة تبدأ ولا تنتهى.

■ ماذا فعلتم لتحقيق ذلك؟
– الحكاية تعود لسنوات طويلة مع اتساع اعمال ڤولكس ڤاجن وزيادة اعدادها حيث تم التركيز على ضخ استثمارات لتشييد مراكز خدمة عملاء متكاملة والبداية كانت فى مركز العبور لخدمة العملاء عام ٢٠٠٠ والذى خضع للتطوير عام ٢٠٠٤ وتم رفع قدرته الاستيعابية الى ٥٠ مكان تشغيل يوميا وفى عام ٢٠٠٥ ومع صدور قرارات التخفيض الجمركى قررنا التوسع فى مراكز الخدمة فتم افتتاح مركز خدمة الاسكندرية المتكامل عام ٢٠٠٨ وتم تطويره لرفع طاقته إلى ٦٠ سيارة يوميا كما تم افتتاح مركز خدمة ابورواش فى مارس ٢٠٠٩ بواقع ٣٥ مكان تشغيل ويخضع للتطوير ايضا ليصل الى ٥٠ سيارة يوميا ايضا هناك مركز خدمة شبرا الخيمة والذى يعد اقدم مراكز ڤولكس ڤاجن فى مصر وتم انشاؤه عام ١٩٧٦ وحاليا يتم احلال وتجديد المركز ليفتتح فى فبراير ٢٠١١ وسيستوعب ٥ سيارات و١٥ سيارة نقل خفيف يوميا.

كما يوجد مركز خدمة لموزع بالغردقة تم افتتاحه عام ٢٠٠٨ «ايزى واى» لتغطية المبيعات هناك هذا الى جانب الاستثمارات فى الكوادر الفنية والادارية والاجهزة وكلها بهدف تحقيق الحرص لدى عملائنا وللعلم فان الشركة ترصد حاليا ٢٠ مليون جنيه كميزانية سنوية للاستثمار فى خدمة ما بعد البيع بمختلف اشكالها بداية من الادوات مرورا بالايدى العاملة والتوزيع والانتشار وتوسيع وتطوير مراكز الخدمة.

■ مع زيادة اعداد السيارات التى تحمل علامة فولكس فاجن البعض يؤكد وجود مشاكل تتعلق بسرعة انجاز المهام.. ما تعليقك على ذلك؟
– بدون تفكير يرد مدحت إسماعيل قائلا: بالعكس ليس لدينا اى مشكلة تتعلق بخدمة سياراتنا والتى تم بيعها عن طريق الشركة المصرية التجارية واوتوموتيف والتى تعمل تحت مظلة ڤولكس ڤاجن والتى تعد من اكبر الشركات العالمية وتحرص على ان يكون الوكلاء على نفس المستوى.

الأولوية لسياراتنا

■ ولكن ماذا عن السيارات المستوردة من غير طريق الوكيل؟
– نحن نخدم سيارات ڤولكس ڤاجن بشرط ان تكون متمتعة بالضمان العالمى الذى تمنحه ڤولكس ڤاجن لسياراتها وإلا فالاولوية دائما لسياراتنا وعملائنا.

■ كيف لا تنطبق الشروط على السيارات المستوردة عن غير طريق الوكيل؟
– ببساطة لان المستورد يركز على تسويق السيارات بغض النظر عن توافر مراكز لخدمتها وهذا هو الفارق بيننا وبينه فنحن نخدم ونستثمر ونحرص على توافر قطع الغيار ومراكز الخدمة وهذا يحتاج الى وضع هامش لمواجهة هذه المصروفات فى حين لا يقدم المستورد الرمادى أى خدمات مقابل سيارات ارخص بنسبة بسيطة لا تلتقى والمخاطرة التى يتحملها العميل الضحية الذى يشترى سيارة دون ضمان ومن هنا فأنا اناشد العميل ان يتأكد من ان سياراتهم تخضع لشروط الضمان الخاص بالماركة التى سوف يشتريها حتى تكون استثماراته فى ايد امينة.

ضمان «ڤولكس» شرط لخدمة الخليجى

■ هل هناك اشتراطات خاصة بسيارات ڤولكس ڤاجن للتمتع بالضمان؟
– هناك ضمان عالمى تقدمه ڤولكس ڤاجن ولكن فى ضوء شروط ومواصفات خاصة لا يمكن التغاضى عنها من قبل المورد وأحب ان اؤكد ان الضمان لا يسرى على سيارات الوكيل ان لم يتبع شروط ومواصفات الضمان ويتم توقيع غرامات عليه والضمان يعد قسما من اقسام الشركة ويحرص المورد على رقابة الوكيل فى اجراءاته وتحقيقه لاشتراطاته حتى يقوم بالموافقة على مطالبات الضمان وللعلم فان المصرية التجارية واوتوموتيف تحتل مكانة متميزة فى جانب الالتزام باشتراطات الشركة الأم.

■ ولكن ما مشكلة الخليجى فى هذا الجانب؟
– المشكلة تتمثل فى عدم التزام المستورد باشتراطات الشركة الأم فى الحصول على الضمان وبالتالى يسقط حق مالك السيارة فيه.

■ هل تختلف سيارات ڤولكس ڤاجن الخليجى فى مواصفاتها عن تلك المستوردة عن طريق الوكيل المحلى لشركة المصرية التجارية واوتوموتيف؟
– عن ذلك يقول: هناك مواصفات تم وضعها لكل منطقة ونحن نخضع لمواصفات خاصة بمنطقة شمال افريقيا وهى تختلف فى جوانب كثيرة خاصة انظمة التعليق والتى تأتى بمواصفات خاصة للطرق المصرية.

لدينا علاقات متميزة مع عملاء ڤولكس ڤاجن فى مصر

■ اخيرا ما خططكم للمرحلة القادمة وما الجديد لعام ٢٠١١؟
– نخطط حاليا لمزيد من الافتتاحات على صعيد مراكز الخدمة المتكاملة وذلك لمواجهة التوسعات فى المبيعات على مستوى سوقنا المحلى ايضا سيكون هناك مفاجآت خاصة جدا داخل معرض اوتوماك اخبار اليوم ٢٠١١ والذى سيشهد ظهور طرازات ستبهر عشاق العلامة الالمانية فى مصر.

أنت رحت داندى مول !!!

أنت لازم تروح داندى مول

داندى مول القرية الذكية
مدخل السيتمات

المصرية للسيارات عامله هناك عروض تقسيط جامدة جداً جداً جداً جداً جداً جداً جداً جداً

المصرية للسيارات
الاسم الأول فى عالم السيارات

المعادى – كورنيش النيل | مصر الجديدة – الميرغنى – كلية البنات | مصر الجديدة – ميدان الإسماعلية (هيونداى) | مصر الجديدة – ميدان الإسماعلية (دايهاتسو) | الجيزة - ٦ أكتوبر – داندى مول (القرية الذكية) | الاسكندرية – جرين بلازا | طنطا – أمام الاستاد | دمياط – كورنيش النيل

دمياط – أمام المحافظة – قريبا | المنصورة – توريل الجديدة | شرم الشيخ – هضبه أم السيد | الغردقة – ٢ شارع النصر | الغردقة – ١٥ شارع النصر | العــبور – سوق السيارات | القاهرة الجديدة – قريبا

العمالقة يلتقون فى داندى مول

المصرية للسيارات داندى مول تحقق أعلى المبيعات فى جميع أنواع الماركات

المصرية للسيارات تدعوا عملائها الكرام لزيارة أكبر فرع للسيارات بمصر على مساحة ٢٠٠٠ متر لمشاهدة جميع أنواع السيارات كما يتمتع الزائر بمزايا ٥ نجوم باركينج مجانا - تكييف مركزى - وسائل ترفية للأطفال - سنيمات .









حصريا عندنا

هديتك
التأمين على سيارتك مجانا

ترخيص وزارة التضامن رقم ٥٨

داخل منتجع «Nine Dragons» الخاص فى الصين

«أخباراليوم» تختبر «شيڤروليه»

VOLT

كنت واحد من مئات الصحفيين المتخصصين حول العالم الذين لم يروا مستقبل حقيقي لسيارة "GM" الكهربائية " Volt"عندما عرضت "شيفرولية" النموذج التجريبي عام ٢٠٠٧ في معرض "ديترويت" .. فكنت أقول مثل الجميع أنه حتى لو أصرت الشركة على إنتاج تلك السيارة فإن الأزمات التي مرت بها "چنرال موتورز" كفيلة بتأجيل المشروع Volt إلى أجل غير مسمى ولكن على عكس جميع التوقعات كان مشروع Voltبالنسبة للمجموعة على رأس قائمة الأولويات لأنها ببساطة تجسد مستقبل GM لذلك ورغم إعادة الهيكلة وإيقاف إنتاج عدد من السيارات وبيع فرع "هامر" إلا أنه لم يتم المساس بميزانية مشروع Volt بل رأت المجموعة أنه يجب إنجاز المشروع في زمن قياسي لأن GM سوف تبرهن للإدارة الأمريكية وللعالم أيضا قدرتها على إنتاج سيارة ذكية صديقة للبيئة عندما تجلب Volt إلى الأسواق العالمية .. وبالفعل تلقينا الدعوة الرسمية من "چنرال موتورز مصر" لاختبار سيارة "شيڤروليه" الكهربائية في الصين وذلك ضمن فعاليات مشاركة GM بمعرض Expo Chinaالذي ركز العارضون من خلاله على تقديم رؤيتهم للمستقبل .. من "القاهرة" إلى "شنغهاي" ومن هناك إلى منتجع Nine Dragons الخاص الذي يبعد ٢٥٠ كم تقريبا عن "شنغهاي" حيث اختبرنا Volt التي تحمل محرك يدار بالوقود بجانب بطاريات اللثيوم والتي تدعي GMأيضا أنها ليست



رسالة شنغهاى:
أحمد بهاء الدين

■ شيڤروليه «Volt»

سيارة "هجينة" بل كما تسميها.. Extended electric vehicle .. قصة Voltوكيف استطاعت GM تحويلها من نموذج اختباري إلى نسخة تسويقية حقيقية وحكايتها مع "أخبار اليوم" داخل المنتجع الصيني الخاص.. تفاصيل تقرأونها في السطور التالية ..

في دورة 2007 لمعرض "ديترويت" كشفت GMالستار عن نموذج Voltالاختباري وهو نموذج لسيارة صديقة للبيئة تدار بالكامل بالكهرباء وتكفل متعة القيادة من خلال قدراتها الرياضية وخطوطها العصرية ثم فاجأت المجموعة الأمريكية العالم في صيف ٢٠٠٧بإضاءة الضوء الأخضر أمام Voltللإنتاج التسويقي على أن يتم إطلاق النسخة التسويقية خلال ٢٩شهر! .. كانت مفاجأة قوية من GMولكنها كانت ضرورية أيضا لأنها كانت محاولة متأخرة للتصدي لسيارة "تويوتا" الهجينة Prius والتي حققت مبيعات مذهلة في الولايات المتحدة الأمريكية على مدار ٩ سنوات منذ أن أطلقتها "تويوتا".

ميزانية Voltوأزمة GM

دخل مشروع Voltمراحل الإنتاج واستمرت أقسام الأبحاث والتطوير في بذل جهودها لإخراج السيارة في الزمن المحدد حتى استيقظ العالم على الأزمة الاقتصادية التي كانت أولى ضحاياها "ديترويت" أو بمعنى أخر شركات السيارات الأمريكية ولا يوجد مجال حقيقي للخوض من جديد في الأزمة لأننا قتلناها بحثا خلال الأعوام السابقة على صفحات جريدتنا ولكن الجدير بالذكر هنا أن الميزانية التي تم تحديدها لإنتاج السيارة Voltكانت تبلغ ٧٠٠ مليون دولارا ورغم الأزمة استطاعت GMالحفاظ على مشروع Voltوالميزانية المخصصة له أيضا والسؤال الذي يطرح نفسه هنا "كيف استطاعت GMرغم الأحداث الدرامية أن تفي بوعدها وتطلق النسخة التسويقية لـ Volt؟!!..

معجزة «شيڤروليه»

نعم، الحقيقية أن GM مرت بأحداث درامية كان من شأنها أن تطيح بمشروع Voltليتم تأجيله لأجل غير مسمى ولكن استطاعت GMبمهارة شديدة وطبقا لخطة محكمة التمسك بالمشروع التي وضعته على أولوياتها ولم يتم المساس فعلا بميزانية المشروع وذلك في نفس الوقت التي استطاعت المجموعة أن تسدد جميع ديونها وتعاود جني الأرباح من جديد ونرى أن الفضل في ذلك بجانب إعادة الهيكلة يرجع إلى السيارة "شيفرولية" Cruzeوالتي أطلقتها GM في معرض باريس 2008 لتحقق أرقام مبيعات قياسية في تاريخ GM لذلك نرى أن Cruzeكانت المعجزة التي استطاعت GMمن خلالها تحويل الحلم إلى حقيقية وجلب سيارة صديقة للبيئة حقيقية تستطيع التصدي بسهولة للمنافسة الرئيسية "تويوتا" الرئيسية Priusبالإضافة إلى سيارة "نيسان" الكهربائية الجديدة Leaf .

تشارك Cruze وأوپل Astra الجديدة قاعدة المكونات Delta

Nine Dragons

منتجع Nine Dragons يبعد عن "شنغهاي" 250 كم تقريبا وهو منتجع للصفوة يضم ملاعب "جولف" ومارينا









داخل جناحها العملاق الذى تبلغ مساحة ٦٠٠٠ متر مربع

«ملحق السيارات» على متن رحلة «چنرال موتورز» وشريكها الصينى «سايك» إلى عام ٢٠٣٠

كان اختبار قيادة Voltضمن فعاليات مشاركة مجموعة GMبمعرض Expo China 2010وذلك من خلال جناحها الضخم بمشاركة شريكها الصيني "سايك" وهو معرض "صناعات دول العالم" الذي انطلقت فعالياته للمرة الاولى في "لندن" عان ١٨٥١وعلى مدار السنين أقيم باستمرار المعرض التي يطلق عليها أسم "أولمبياد الأقتصاد والعلم والتكنولوچيا" ليعكس أفكار العالم الجديدة ومراحل تطور الحضارة الإنسانية حيث انه يعد ثالث أكبر حدث عالمي بعد كأس العالم لكرة القدم ودورة الأولمبياد الرياضية. . وقد انطلقت فعاليات Expo China 2010 في الأول من شهر مايو الماضي واختتمت فعالياته يوم ٣١ أكتوبر وقد شاركت فيه ٢٠٠ دولة من خلال مباني عملاقة استعرضت داخلها حضاراتها وإنجازاتها ورؤيتها للمستقبل ليتعدى عدد الحضور الـ٧٠مليون زائر من داخل الصين وخارجها. . وقد حرصت شركة "چنرال موتورز" هذا العام على المشاركة في الحدث العالمي الكبير وهي المرة الثامنة التي تشارك فيها GMفي هذا المعرض حيث كانت مشاركتها الأولى عام ١٩٣٣ في معرض "شيكاچو" الدولي .. وقامت "جنرال موتورز" بتقديم رؤيتها للمستقبل وتحديدا عام ٢٠٣٠من خلال الجناح العملاق التي تبلغ مساحته ٦٠٠٠متر مربع بالمشاركة مع شريكها الصيني "سايك" وقد ركزت "چنرال موتورز" على ان تكون جولة الزوار داخل الجناح أشبه برحلة إلى المستقبل أو رحلة لعام ٢٠٣٠ من خلال شاشات عملاقة توضح من خلالها الشركة مستقبل سياراتها صديقة البيئة والتي تتميز بالذكاء أيضا فهي تستطيع أن تتفادى الحوادث ولاتتسبب مطلقا في الزحام وبالطبع تتميز بمعدل (صفر) لانبعاث العادم ويسلط جناح "سايك -چنرال موتورز" الضوء على إمكانية الحركة المستدامة والتي يمكن أن تتحقق من خلال استخدام الكهرباء والاتصال، والقيادة ذات التحكم الذاتي.. من خلال النموذج التجريبي «EN_V» الذى قمنا أيضا باختباره لتقرؤا المزيد من التفاصيل حول مستقبل GM فى الأعداد القادمة.

CMYK



■ شاشات «LCD» تحل محل العدادات التقليدية للوحة القياس



■ عملية شحن Volt تتم بمنتهى السهولة واليسر



■ تخرج بأسلوب تصميم «النوتشباك» ذو الأبواب الخمسة

كيف تمكنت «GM» من الحفاظ على ميزانية «Volt» التى تبلغ ٧٠٠ مليون دولار خلال الأزمة؟!

«GM» نجحت فى جلب سيارة كهربائية حقيقية إلى الأسواق فى أصعب أوقاتها



■ صورة توضح وضعية بطاريات الليثيوم ومكونات سيارة شيفروليه الكهربائية

■ المحرك Ecotec الذى تبلغ سعته ١٤٠٠ سى سى المستخدم فى شيفروليه فولت

«شيفروليه» تؤكد أن سيارتها ليست «هجينة» رغم تزويدها بمحرك وقود

تستطيع تغطية ٦٦ كم من خلال بطاريات اللثيوم قبل الاستعانة بمحرك الوقود

■ اداء مدهش على المنعطفات بفضل وضعيه بطاريات اللثيوم

وضعية البطاريات تعزز من ثبات السيارة وترتقى بأدائها الرياضى

■ تصميم عصرى مفرط فى حداثته يعبر عن شخصية السيارة المستقبلية

للـيـخـوت ومـهـبط للطائرات المروحية أي واحـد من مـنـتـجـات الـدرجـة الأولى في الـصين ولـكن بـالـنـسبـة لي شخصيا لم أهتم مطلقا بملاعب الجولف وبمارينا اليخوت ولا حتى مهبط الطائرات فعندما وصلت هناك سارعت للسؤال عن طبيعة الطرق التي تقرر أن نـختبر السيارة عليها وفي الـواقع كانت الطرق تـتـميز بكثرة منعطفاتها تماما مثل طرق "أوروبا" الريفية وهي الطرق التي تعد مثالية فعلاً للاختبار لأننا نستطيع بسهولة قياس استجابة السيارة في المواقف الحرجة أو بالتحديد عند تسجيل سرعات عالية على المنعطفات وقياس انحراف السيارة وقدرتها على العودة إلى مسارها الصحيح.

Volt

من جانبها تؤكد GM كما ذكرنا مسبقا بأن سيارتها الجديدة ليست Hybrid أو هجينة وهي حقيقة ربما تحتمل الجدل فعندما تحدثت مع عدد من المسئولين عن المشروع أثناء اختبار السيارة أكد لي أن GM تفضل تسمية السيارة "Extended Range Electric Vehicle" وذلك لأن وحدة الكهرباء ومحرك البنزين يعملا باستقلالية تامة فعلا عكس السيارات الهجينة التي يعمل محرك الوقود والكهرباء كوحدة واحدة فإن Volt لا تستعين بالمحرك الوقود إلا في حالة نفاذ الطاقة الكهربائية من بطارية الليثيوم المثبتة في منتصف السيارة التي تزن ١٩٧ كجم والتي تؤمن للسيارة تغطية مسافة ٤١ ميل أو ٦٦ كم بقوة ١٦كيلووات ليتدخل محرك الوقود بعد نفاذ الطاقة والذي يأتي من الحجم المتوسط مكون من أربعة اسطوانت وتبلغ سعته ١٤٠٠ سي سي.

قاعدة Delta

وتخرج سيارة "شيفروليه" الجديدة على قاعدة مكونات Delta وهو نفس الشاسيه التي يخرج علية الجيل الجديد من أوپلAstra و شيفروليه Cruzeكما تستعين بنفس نظام التعليق McPherson لذلك ورغم وزن وحدة البطاريات المثبتة في قلب السيارة إلا أن Volt تخرج بوزن مناسب 1715كجم وهو وزن منافس أيضا في سيارات فئتها وقد تم بناء السيارة على قاعدة عجلات يبلغ طولها ٢,٦٨ متر بذلك تتميز السيارة بمساحات داخلية رائعة للأرجل والأكتاف وتستضيف السيارة أربعة ركاب بسبب أسلوب تثبيت البطاريات التي تأخذ شكل الحرف Tوعن أبعادها الخارجية يبلغ طولها ٤,٤٩ متر و عرضها ١,٧٨متر وارتفاعها ١,٤٣متر.

أهلا بالمستقبل!

خلف عجلة قيادة السيارة تلاحظ حداثة تصميم لوحتي التحكم والقياس التي تم تزويدهم بشاشتين LCD تقوم من خلالها السيارة بعرض جميع المعلومات اللازمة حول البطاريات والمسافة التي يمكن للسيارة تغطيتها طبقا للطاقة المتوفرة وقد زودت السيارة بنظام تكيف Climate Control وبضغطة على دواسة الفرامل لتشغيل السيارة من خلال زر مثبت بلوحة التحكم لتخبرك الشاشة المركزية بأنه تم تشغيل السيارة لأنه لا يوجد صوت يمكن أن تسمعه وقد صممت GM سيارتها الجديدة لتوفر فعلا سهولة القيادة فتماما مثل السيارات المزودة بناقل الحركة الأوتوماتيكي وعلى الوضع «D» تنطلق بالسيارة بكل سهولة ويسر.

مركز الجاذبية الأرضية

بعد تغطية عدة كيلومترات خلف عجلة قيادة Voltبدأت في تسجيل بعض الملاحظات أولا ناقل الحركة مكون من سرعتين وهو الأمر الذي يعزز من سلاسة أداء السيارة على الطريق وعن أدائها الرياضي فقد ادعت GMأن التصميم الخارجي للسيارة ليس عنصر الإبهار الوحيد بل أنها توفر المتعة في القيادة .. نقول نعم، توفر Voltمتعه حقيقية في القيادة إذا تناولناها من الناحية الفيزيائية سوف نجد ان وضعية البطاريات تجعل السيارة في أقرب نقطة ممكنة من مركز الجاذبية الأرضية مما يوفر ثبات مدهش على المنعطفات وذلك بفضل العجلات الرياضية الكبيرة قياس ١٧بوصة التي تم تزويد السيارة بها.

أداء مدهش

كان أداء Voltمدهش حقا فهي تتسارع من الثبات إلى سرعة ١٠٠كم/س خلال ٨,٩ ثانية وتبلغ سرعتها القصوى ١٦٠ كم/س والمثير جدا حول Volt أنها تستعين بالطاقة الناتجة من استخدام الفرامل لإعادة شحن البطاريات وبالطبع لا يمكن شحن البطارية اعتمادا على ذلك ولكن يمكن أن توفر طاقة لتغطية مسافة أكبر بقليل من المسافة القياسية التي يمكن للبطاريات تغطيتها وهو نظام شبيه بالنظام المستخدم في سيارات الفورميولا - 1ولكن بشكل مبسط جدا وفي الواقع بعد تلك التجربة الرائعة يجب أن نرفع القبعة لمجموعة GM التي استطاعت العمل طبقا لخططها المقررة وجلب تلك السيارة الرائعة للأسواق العالمية بحلول 2011 وتجهيزها جيدا لمنافسة سيارة "تويوتا" الجديدة Prius Plug-inالتي سوف تصل أيضا للأسواق العالمية في نفس الفترة.

٨,٩ ثانية للتسارع من الثبات إلى ١٠٠كم/س وسرعتها القصوى تبلغ ١٦٠كم/س

«جنرال موتورز» جهزتها جيدا لمواجهة تويوتا «Prius Plug-in» ونيسان «Leaf»



■ تويوتا «بريوس»

«تويوتا» تلجأ لمصانع الدول الناشئة

تخطط شركة "تويوتا" اليابانية لصناعة السيارات لتعزيز إنتاجها من السيارات فى أسواق ناشئة، وخفضه فى اليابان بسبب ارتفاع التكلفة فى ظل صعود الين مقابل الدولار وعملات عالمية رئيسية أخرى.. وقالت صحيفة "فايننشال تايمز" البريطانية إن الشركة الأكبر فى العالم من حيث الإنتاج تعتزم خفضا إضافيا للسيارات المنتجة داخل اليابان بنسبة ١٥٪ فى السنوات الخمس أو الست المقبلة.

وأضافت أن الشركة ستوسع الإنتاج فى الصين والبرازيل والولايات المتحدة، حيث أن ارتفاع الين أمام الدولار يجعل كلفة إنتاج السيارات فى اليابان أعلى مقارنة بإنتاجها فى دول أخرى.



«كيا موتورز» تحتفل بافتتاح أحدث مراكز الخدمة المعتمدة بكورنيش المعادى الشركة الدولية الهندسية IEC



■ المهندس إيهاب سرى رئيس مجلس الإدارة وكين ميللر أثناء قص شريط افتتاح مركز الخدمة الجديد



■ المهندس إيهاب سرى



■ المهندس محمد زكى

إيهاب سرى: أطلقنا أحدث مراكز خدمة «كيا» ونعد بالكثير

احتفلت «كيا موتورز» بافتتاح أحدث مراكز خدمة سيارات كيامركز IEC برعاية شركة كيا EIT وبحضور كل من: كين ميللر مدير عام خدمات ما بعد البيع بشركة EIM وشركة EIT وإيهاب سرى رئيس مجلس إدارة IEC وخالد شرف مدير عام خدمات مابعد البيع بشركة EIT ووائل الجيار مدير إدارة تنمية وتطوير مراكز الخدمة بشركة EIT وناصر جاد مدير عام قطع الغيار بشركة EIT وخالد فاروق مدير صيانة مركز كيا أبو رواش ومحمد زكى نائب رئيس مجلس إدارة IEC وشريف حسن العضو المنتدب وماهر مشرفه عضو مجلس الإدارة بالشركة.

وفى تصريح لإيهاب سرى رئيس مجلس الإدارة.. قال إننا نفتتح صرحاً لخدمة وصيانة السيارة الأشهر وذات المبيعات الأكثر فى مصر.. ولذلك فإن خدمة عميل كيا تحتاج لخدمات متميزة تعكس مدى اهتمام وكيل كيا فى مصر شركة EIT، حيث حازت هذه السيارة بموديلاتها المتعددة قلوب جميع الأعمار بفضل جهود وفكر السيد خالد يوسف مدير عام قطاع السيارات بشركة EIM وEIT. ومن أجل ذلك تم إنشاء IEC.

وصرح كين ميللر مدير عام خدمة ما بعد البيع بشركتى EIM، EIT بأن دعم كيا موتورز ووكيلها الوحيد فى مصر للشركة الدولية يعبر عن ثقتنا فيها ولذلك نحن ندعم الشركة الدولية بالتدريب والخبرة وتوفير قطع الغيار الأصلية.

وصرح محمد زكى نائب رئيس مجلس الإدارة بأن خدمة عميل كيا فى مصر تحتاج لمهارات وقدرات ومجهودات كبيرة نظراً لاسم كيا الكبير فى مصر وانتشار وزيادة أرقام مبيعات هذه السيارة.. ولذلك خططنا سلفاً للتوسعات فى المبانى والمنشآت والإمكانات المستقبلية حتى نفى باحتياجات عميل «كيا» فى مصر حيث أننا لا نرضى إلا بأن يكون عميل كيا فى المقدمة دوماً.

وصرح شريف حسن العضو المنتدب لشركة EIT بأن نجاح أى سيارة فى الأسواق يتوقف على توافر مراكز خدمة معتمدة بأحدث التقنيات وتوافر العمالة المدربة وتوافر قطع الغيار الأصلية.. وهذا ما دفعنا لانشاء مركز خدمة قوى ومتكامل خاصة الارتباط باسم كبير مثل كيا موتورز وشركة EIT.

«عبد الهادى أوتوموتيف».. تؤكد تفوقها فى سياسة الاستبدال بالسوق المصرية

■■ منذ انطلاقها فى السوق المصرى للسيارات حققت شركة عبدالهادى أوتوموتيف نجاحا كبيرا وقد كان ذلك وراء اختيارها موزعا رسميا متخصصا لسيارات بريليانس وماهيندرا وسجلت الشركة أرقام مبيعات قياسية لتلك الماركات العالمية مما أهلها لاختيارها من جانب المجموعة الباڤارية للسيارات لتوقيع عقد مالتى براند مع عبد الهادى أوتوموتيف لتوزيع سيارات بريليانس وماهيندرا وجريت وول. ■■

بفضل المصداقية فى التعامل وثقة العملاء

«المجموعة الباڤارية» توقع عقد «مالتى براند» مع «عبدالهادى أوتوموتيف»


■ المحاسب محمد عبدالهادى رئيس مجلس إدارة «عبدالهادى أوتوموتيف» والمهندس محمد موسى مدير عام «المجموعة الباڤارية» قطاع «مالتى براند»

المحاسب محمد عبد الهادى رئيس مجلس الإدارة: حرصنا على راحة عملائنا وراء نجاحنا فى السوق المحلية

استراتيچياتنا تقوم على التخصص وتقديم أحدث الطرازات بأفضل الأسعار

توقيع عقد مالتى براند بين «المجموعة الباڤارية» و«عبدالهادى أوتوموتيف» جاء تتويجا للنجاح الذى حققته الشركة فى السوق المصرية واعتمادها على إستراتيچية ناجحة تقوم على التخصص فى المعارض والريادة فى سياسة الاستبدال حيث يستطيع العميل استبدال سيارتك المستعملة أيا كان نوعها بسيارة بريليانس جالينا أو ماهيندرا سكورپيو موديلات ٢٠١١ ويتم دفع الفرق بالتقسيط حيث تتم عملية البيع فى مكان واحد وذلك توفيرا للوقت وجهد العميل علاوة على تقديم أرقى الطرازات بأفضل الأسعار والحرص على راحة العملاء بتقديم تسهيلات فريدة من نوعها وتوفير أنظمة تقسيط متنوعة بالتعاون مع جميع البنوك بأقل فائدة وأطول فترة تقسيط.. هذا بالإضافة إلى العديد من المميزات الأخرى التى يتمتع بها عملاء عبد الهادى أوتوموتيف.

استبدل سيارتك أيا كان نوعها ببريليانس «جالينا» أو ماهيندرا «سكورپيو» موديلات ٢٠١١

وقد أشار المحاسب محمد عبد الهادى رئيس مجلس الإدارة أن الشركة حققت نجاحات متتالية ونحرص دائما على راحة عملائنا بتقديم خدمة مميزة تقوم على أسس بناءة ومصداقية واضحة مع العميل وهذا هو سر تفوقنا فى السوق المصرى للسيارات ياتى فى مقدمة ذلك سياسة الاستبدال حيث يستطيع العميل استبدال سيارته المستعملة أيا كان نوعها بأخرى جديدة وذلك بعد تقييم سيارته بأعلى سعر لها فى السوق وذلك من خلال قسم متخصص لعملية الاستبدال ونحن من خلال هذه الخدمة هدفنا الأول والأخير هو راحة العميل دون السعى وراء تحقيق مكاسب مادية بل المكسب الحقيقى هو كسب ثقة العميل فى شركتنا التى تتمتع بمصداقية كبيرة فى السوق المصرى بالإضافة إلى توفير الضمان على عملية إعادة البيع والاستبدال ككل وتتم عملية البيع والاستبدال فى مكان واحد لتخفيف العبء عن العميل.

هدفنا الأول والأخير من سياسة الاستبدال خدمة العميل وليس تحقيق مكاسب مادية

وأضاف المحاسب محمد عبد الهادى أن خدماتنا لا تقتصر عند هذا الحد بل أننا نوفر أنظمة تقسيط متنوعة بالتعاون مع البنوك وذلك بأقل فائدة وسرعة إنهاء الإجراءات..فضلا عن التسهيلات العديدة التى توفرها الشركة أيضا لعملائها ويقوم على خدمة وراحة العملاء فريق مبيعات مدرب ويقدم الخبرة والمشورة للعميل فى اختيار السيارة التى تناسبه.

■ المحاسب محمد عبدالهادى والمهندس محمد موسى واللواء رشدى عقل وخالد سعد مدير قطاع البيع بـ «المجموعة الباڤارية»



لفتـرة محـدودة !!!

حملـــة الفحـــص المجـــانـــى لعمـــلاء PEUGEOT

وتتوالى عروض الصيانة من PEUGEOT لعام ٢٠١٠...

فحص شامل مجانى
و
خصم خاص (فى حالة الإصلاح):

- ٢٠٪ على المصنعيات
- ١٠٪ على قطع الغيار الميكانيكية
- ١٥٪ على قطع الغيار الخاصة بأجزاء جسم السيارة (أعمال السمكرة)

من منطلق اهتمام شركة سى دى سى ام وجيه أباظة الوكيل الوحيد بمصر لشركة أتوموبيل PEUGEOT فرنسا بعملائها كذلك توطيد العلاقة بين الشركة وعميل PEUGEOT بعد إتمام عملية البيع ولوجود مناسبتين هامتين هما مرور ٢٠٠ عام على شركة PEUGEOT العالمية وافتتاح أحدث مركز خدمة PEUGEOT بمنطقة أبو رواش تقدم إدارة خدمة ما بعد البيع بالشركة لعرض هائل تحت مسمى حملة الفحص المجـــانـــى لجميـــع عمـــلاء PEUGEOT.

على مر التاريخ استطاعت شركة PEUGEOT



فرنسا اكتساب خبرة مرموقة فى مجال تصميم وتصنيع السيارات التى تلبى كافة رغبات عملائها التى تجمع الإبداع وحب الابتكار والإبداع الهندسى. فعندما تختار السيارة PEUGEOT تحصل على أكثر من مجرد تصميم أنيق أو قطعة هندسية رائعة، إنك تشترى رؤيا عن ماركة تحرص على إشباع رغباتك، أربعة كلمات هى: الجمال، الديناميكية، القيمة، الابتكار، قيم



أربع يرتكز عليها كل طراز من طرازات PEUGEOT، حيث يجسد هذا الجمال تصميم معبر وخطوط صافية باختصار ميراث عريق من التقاليد.



وهذا العرض سارى فقط داخل مركزى خدمة PEUGEOT بمنطقة:

- أبو رواش (بجوار القرية الذكية قبل بوابة طريق مصر الإسكندرية الصحراوى)
تليفون: ٢٥٣٩١٢٧٥ - ٢٥٣٩١٢٧٤
- الإسكندرية مرغم (الكيلو ٢١ طريق الإسكندرية مصر الصحراوى)
تليفون: ٣٢٠٢٠٣٠١(٠٣) - ٣٢٠٢٠٣٠٧(٠٣)



PEUGEOT
MOTION & EMOTION



احتفالاً بمرور ٢٠٠ سنة على انطلاق سيارات بيجو، عند شرائك بيجو **207 HB / SW**
الآن سوف تتمتع بصيانة مجانية لمدة سنتين أو ٥٠٠٠٠ كيلومتر (أيهما أقرب)*.
- الكمية محدودة!

* تطبق الشروط والأحكام

PEUGEOT **207 HB / SW**



PEUGEOT
MOTION & EMOTION

القاهرة للتنمية وصناعة السيارات وجيه أباظه

فروع سي دي سي ام وجيه أباظه

المهندسين: ٤ شارع وادي النيل، المهندسين، الجيزة ت: ٣٣٤٦٠٦٧٧/٧٨(٠٢) ٣٣٤٥٦٦٦٨/٩٩٩٨(٠٢) ف: ٣٣٠٣٤٧٨٨(٠٢) ٣٣٤٦٨٣٠٠(٠٢)

المعادي: ٦٢٥/أ شارع الجزائر، المعادي الجديدة، القاهرة ت/ف: ٢٧٥٤٦٥٦٠(٠٢) ٢٧٥٤٤٩١٨(٠٢)

مبيعات الشركات ت: ٩٩٤٥٦٧٢(٠١٢) ١١٠٢٨١٨(٠١١) ف: ٣٣٠٣٤٧٨٨(٠٢) ٣٣٤٦٨٣٠٠(٠٢)

الموزعون المعتمدون: باسين (المتحدون للتجارة): مصر الجديدة ت: ٢٦٢٣٠٠٤٠/٥٠(٠٢) ٩٠٠٨٨٨٠(٠١٢)

موتورسيتي: مدينة نصر ت: ٢٢٩١١٠١٠(٠٢) ف: ٢٤١٨١٣٦٦(٠٢)

ماسا: ١٢ شارع النور، الدقي، الجيزة ت: ٣٣٣٨١٩٠٨/١٢(٠٢) ف: ٣٣٣٨١٩١٤(٠٢)

نور الدين الشريف للتوزيع وتجارة السيارات: الإسكندرية ت: ٣٨٠٨٠٠١(٠٣) ٣٨٠٤٠٦٠(٠٣) ٤٩٤٢١٥٦(٠٣) ١٧٧٧٩٧٧(٠١١)

الشركة المتحدة لتجارة السيارات (القصراوي): طنطا ت: ٣٢٨٤٥٩٥(٠٤٠) ٣٣١٨٤٨٩(٠٤٠) ١٩٩٤٩

شركة أي.إف.جي: ١١ ش المدينة الرياضية المحروسة، السويس ت: ١١٠٠٠١٦٥(٠١٥) ٢١٥٨٧١١/٥(٠١٠)

شركة البرجسي للتجارة والتسويق: أسوان/الإدارة بالجيزة ت: ٤٧٣١٤٦٢(٠٩٧) ف: ٤٧٣١٤٦٢(٠٩٧) ت: ٣٥٧٣٦٢٩٠(٠٢) ف: ٣٥٧٢٠٣٧٨(٠٢)

مركز خدمة بيجو سي دي سي ام وجيه أباظه
أبو رواش / الكيلو ٢٨ طريق مصر الإسكندرية بجوار القرية الذكية ت: ٣٥٣٩١٢٧٣/٤/٥/٨(٠٢)
الإسكندرية مرغم / الكيلو ٢١ طريق الإسكندرية مصر الصحراوي ت: ٣٢٠٢٠٣٠٧/١(٠٣)

خط الصيانة المتنقلة: ٠١٢٤٥٥٢٢٢٢